Keith Cameron Smith

10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu & người nghèo

alphabooks

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

KEITH CAMERON SMITH

10 ĐIỂM KHÁC BIỆT LỚN NHẤT GIỮA
Kẻ Giàu Và Người Nghèo
Kẻ Thắng Và Người Thua
Kẻ Làm Chủ Và Người Làm Thuê

Thực hiện Ebook: **Lê X**

Mục Lục

PHẦN I
10 điểm khác biệt lớn nhất giữa kẻ giàu và người nghèo

Keith Cameron Smith

10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu & người nghèo

alphabooks

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Lời nói đầu

Tại sao tôi viết cuốn sách này

Có ba lý do khiến tôi viết cuốn sách này. Lý do thứ nhất là trách nhiệm. Tôi thực sự tin rằng mỗi người chúng ta phải có nghĩa vụ chia sẻ những gì đem lại kết quả tốt đẹp cho cuộc sống. Nhiều năm trước, tôi bắt đầu tìm kiếm và tìm thấy những người vô cùng thành đạt, họ hào phóng dành thời gian truyền cho tôi những thái độ, niềm tin và lý tưởng đã từng giúp họ có được cuộc sống khác biệt. Khi tôi áp dụng triết lý của họ và coi đó là một phần cuộc sống của mình, tôi cũng bắt đầu đạt được những kết quả phi thường.

Ngoài việc học hỏi từ những cá nhân xuất chúng đó, tôi còn đọc rất nhiều sách để phát triển tư duy. Sự kết hợp giữa các cố vấn riêng và việc đọc sách chính là một phần quan trọng trong hành trình dẫn tới thành công của vô số nhà triệu phú.

Có hàng nghìn cuốn sách tuyệt vời nói về sự thành công, vậy tại sao tôi còn muốn viết thêm cuốn này? Đó là bởi mỗi cuốn sách tôi đọc đều thể hiện một quan điểm khác nhau đôi chút về việc làm thế nào để đạt được thành công và sự hoàn bị. Và đôi khi chính sự khác biệt nhỏ nhất lại tạo ra khoảng cách lớn nhất trong quan niệm của chúng ta. Thỉnh thoảng, một người có thể giải thích nguyên lý nào đó theo cách thức nào đó để khai sáng tâm trí chúng ta. Và cuốn sách này cũng vậy. Nó tiết lộ một số quan điểm về thành công. Rất nhiều ý tưởng trong cuốn sách này vẫn được mọi người truyền lại cho nhau. Tuy nhiên, có một vài điểm mấu chốt mà tôi chưa từng nghe hay đọc ở bất cứ đâu. Tôi tự học chúng qua những trải nghiệm về thành công và thất bại của bản thân, và tôi nghĩ chúng sẽ có ảnh hưởng tới mọi người.

Thành thật mà nói, khi viết cuốn sách này, tôi tràn đầy cảm hứng. Mọi người hỏi tôi mất bao lâu để viết và họ đã rất ngạc nhiên khi tôi trả lời là 7 ngày. Tôi ngồi trong một cabin nhỏ trên núi Smoky và bắt đầu đánh máy. Cuốn sách này thực sự đã tuôn trào từ chính những trải nghiệm thật sự của cuộc đời tôi. Tất nhiên, tôi đã học về sự thành công trong nhiều năm, và từ chính những cuộc phiêu lưu đầy thăng trầm của bản thân từ khi khởi nghiệp. Tôi không chỉ dạy những điểm khác biệt được viết trong cuốn sách này, mà còn thực hành chúng mỗi ngày. Chúng là một phần minh chứng tôi là ai.

Lý do thứ hai tôi viết cuốn sách này là do chủ định. Tôi tin rằng mỗi chúng ta đều có một bài định mệnh và cuốn sách này chính là một khúc nhạc trong bài ca đó. Tôi luôn có mục đích rõ ràng mỗi khi dạy những nguyên lý này và mỗi khi ai đó cần tư vấn hoặc chia sẻ với tôi cách họ tạo ra những thành quả tốt đẹp trong cuộc sống.

Lý do thứ ba là mong muốn để lại di sản. Đây là vài nguyên tắc trong số

những nguyên tắc sống mà tôi dạy các con mình. Một ngày nào đó khi tôi đi xa, các con tôi có thể cầm cuốn sách lên và nhớ tới một vài bài học mà cha chúng từng răn dạy.

Tôi từng đọc những cuốn sách được viết cách đây nhiều thập kỷ, thậm chí hàng thế kỷ. Biết đâu cuốn sách này cũng sẽ được lưu truyền tới 100 năm sau nữa? Tôi tin rằng những điểm khác biệt này sống mãi với thời gian. Chúng sẽ vẫn nguyên giá trị như ngày hôm nay dù 50 hay 100 năm nữa. Vì vậy với tinh thần trách nhiệm, chủ định và mong muốn để lại di sản, tôi muốn gửi tới bạn đọc những hiểu biết của mình về những điều khác biệt này.

Ghi chú về thứ tự của các điểm khác biệt

Tôi đã sắp xếp các điểm khác biệt trên theo thứ tự tầm quan trọng giảm dần. Cách sắp xếp này dựa vào kinh nghiệm của chính tôi với tư cách một nhà khởi nghiệp cũng như dựa vào những thành công và thất bại của nhiều triệu phú khác. Tôi tin rằng điểm khác biệt số 10 ("Người giàu nghĩ dài, người nghèo nghĩ ngắn.") là điểm bắt đầu cần thiết để đạt được thành công, bởi nó giúp bạn tập trung vào những gì mình muốn. Hầu hết mọi người đều tập trung vào thứ họ không muốn và không bao giờ đặt mục tiêu cho những thứ họ thực sự cần. Các điểm khác biệt còn lại, từ số 9 đến số 2, bạn có thể tự sắp xếp lại thứ tự cho phù hợp với giai đoạn cuộc sống mà bạn đang trải qua. Ví dụ, trong giai đoạn này đối với bạn sự khác biệt số 7 có thể quan trọng hơn điểm khác biệt số 3. Vì vậy sự khác biệt nào đúng với bạn nhất thì hãy nghe theo nó, và học những gì cuộc sống đang dạy bạn. Khi bạn nghiền ngẫm những điểm khác biệt này, tôi nghĩ bạn sẽ cảm thấy điểm khác biệt số 1 ("Người giàu tư duy tích cực, người nghèo sống bi quan") cho đến nay vẫn là điểm quan trọng nhất để bạn tiếp tục nghiên cứu trong suốt cuộc đời. Hãy luôn nhớ rằng thành công vừa là một hành trình, vừa là đích đến và con đường để tới đó luôn được xây đắp mỗi ngày

10. Người giàu nghĩ dài, Người nghèo nghĩ ngắn

Xã hội có thể được chia thành 5 lớp người: rất nghèo, nghèo, trung lưu, giàu và rất giàu. Mỗi nhóm người nghĩ về tiền bạc theo một cách khác nhau. Người rất nghèo nghĩ theo ngày. Người nghèo nghĩ theo tuần. Trung lưu nghĩ theo tháng. Người giàu nghĩ theo năm. Và những người rất giàu nghĩ theo thập kỷ.

Có ba mục tiêu cơ bản trong tư duy của 5 nhóm người trên. Mục tiêu chính của nhóm người rất nghèo và nghèo là tồn tại. Mục tiêu cơ bản của lớp trung lưu là sự tiện nghi, thoải mái. Và mục tiêu của lớp người giàu và rất giàu là tự do.

Lý do người rất nghèo và nghèo cố gắng sống sót, còn lớp trung lưu thì tìm kiếm sự tiện nghi thoải mái, là bởi họ có trí lực nghèo nàn. Họ nghĩ rằng tiền trên thế giới không đủ nhiều để mọi người đều dư giả. Người giàu và rất giàu thì biết sự thật: ai cũng có thể làm giàu.

Niềm tin vào tiền bạc quyết định số tiền mà bạn kiếm được. Nếu có trí lực nghèo nàn, bạn sẽ chỉ tìm cách sống sót hoặc kiếm đủ để có cuộc sống thoải mái. Còn nếu có khả năng tư duy phong phú, bạn sẽ tìm kiếm tự do. Câu châm ngôn cổ “Cứ tìm rồi thì sẽ thấy” hoàn toàn đúng khi nói về vấn đề tiền bạc. Bạn thực sự có thể đạt được những điều mình tìm kiếm trong cuộc sống. Nếu cố gắng để tồn tại, bạn sẽ sống sót. Nếu muốn thoải mái, bạn sẽ được thoải mái. Nếu tìm kiếm sự tự do, bạn sẽ có tự do.

Nghĩ dài có sức mạnh rất lớn. Nó có thể và sẽ khiến bạn trở nên giàu có nếu bạn biết biến nó thành một thói quen.

Hãy nhìn xa hơn vào từng nhóm người này.

Bạn sẽ gặp cách nghĩ ngày một ở những người lao động phổ thông theo ngày và những người ăn xin trên đường phố.

Nghĩ theo tuần như của người nghèo là sống dựa vào từng kỳ lương và chỉ dừng lại ở mứcđủ sống.

Nghĩ theo tháng như của tầng lớp trung lưu là quan tâm đến hóa đơn hàng tháng, ví dụ hóa đơn tiền nhà đất, tiền xe hơi, tiền thẻ tín dụng và các tài khoản xoay vòng khác.

Nghĩ theo năm như của người giàu là khi con người bắt đầu học về nghĩa vụ tài chính, khả năng tư duy tài chính và đầu tư.

Nghĩ hàng thập kỷ như của những người rất giàu là khi bạn thấy những kế hoạch kinh doanh cho tương lai rất xa. Đó là khi con người học cách trốn thuế hợp pháp để giữ lại đồng tiền cho bản thân và sai khiến chúng. Đó là khi con người học cách nhượng lại tài sản của mình cho các thế hệ sau mà không bị chính phủ can thiệp, tước mất một phần những gì họ đã dành cả đời để xây dựng. Những người rất giàu có thu nhập lớn hơn nhiều so với con số

500.000 đô-la một năm. Những người rất giàu kiếm được ít nhất một triệu đô-la mỗi năm.

Hãy kéo tư duy của bạn tới tương lai

Càng suy nghĩ dài hơi, bạn càng trở nên giàu có. Hầu hết những người giàu mà tôi biết đều có những kế hoạch kinh doanh kéo dài ít nhất đến 10 năm sau. Khi bắt đầu suy nghĩ theo từng năm, thu nhập của tôi bắt đầu tăng dần. Tôi tự hỏi mình những câu hỏi như: Làm thế nào để tăng gấp đôi thu nhập trong năm nay? Làm sao để năm nay trả thuế ít hơn mà vẫn không phạm pháp? Khi nhận ra nguyên lý suy nghĩ dài hạn trong cuộc sống của các cố vấn của mình, tôi đứng trước thách thức phải nhìn sâu xa hơn vào tương lai. Tôi dành những khoảng thời gian nhất định để nghĩ về những điều mình muốn trong cuộc sống trong vòng 5, 10 và 20 năm nữa. Sau đó, tôi lập kế hoạch để đạt được điều đó.

Vậy bạn muốn cuộc sống của mình 10 năm nữa sẽ như thế nào? Hãy suy nghĩ và bắt đầu lập kế hoạch cho nó. Suy nghĩ dài hạn cần sự kiên nhẫn. Kiên nhẫn là tài sản của người giàu. Nóng vội là khoản nợ của người nghèo.

Người nghèo muốn được thỏa mãn ngay lập tức. Trong suốt nhiều năm, tôi cũng như vậy. Bất cứ khi muốn thứ gì, tôi lập tức trả bằng thẻ tín dụng hoặc ghi khoản chi vào bảng cân đối cuối tháng. Giờ đây tôi biết chờ đợi những thứ mình muốn, vì mục tiêu của tôi là tự do thay vì thoải mái.

Người giàu và rất giàu còn hình thành kỷ luật đối với việc trì hoãn thỏa mãn cá nhân. Những người giàu ngày nay làm những việc mà người khác không làm, và tương lai, họ sẽ có những gì mà người khác không có. Những người rất nghèo, nghèo và trung lưu sẽ không bao giờ được tự do. Tự do và tự do hơn nữa là mục tiêu của những người giàu và rất giàu. Họ muốn được làm chủ cuộc sống của mình.

Những người nghèo đã trao quyền kiểm soát cuộc sống của mình vào tay kẻ khác, và mỉa mai thay, đó chính là những người giàu và rất giàu.

Người giàu coi trọng tự do hơn sự tiện nghi thoải mái, và vì thế họ có cả hai.

Người nghèo trọng sự thoải mái cao tự do, nên họ sẽ chẳng bao giờ có được tự do.

Nghĩ dài trong mọi lĩnh vực của cuộc sống

Tôi muốn bạn hiểu rằng nguyên tắc nghĩ dài này không chỉ áp dụng trong chuyện tiền bạc, mà còn trong tất cả mọi lĩnh vực cuộc sống. Nghĩ lâu dài về một mối quan hệ là khôn khéo. Khi đó, bạn sẽ tôn trọng nhau hơn và suy nghĩ dựa trên quan điểm đem lại lợi ích cho cả đôi bên.

Nếu trong quan hệ tình cảm mà chỉ nhìn những gì trước mắt, bạn sẽ chỉ trông chờ vào những điều người khác làm cho mình, và cuối cùng sử dụng con người như những công cụ thỏa mãn bản thân. Nếu thuộc kiểu người luôn sử dụng người khác như công cụ phục vụ mục đích của bản thân thì nhiều

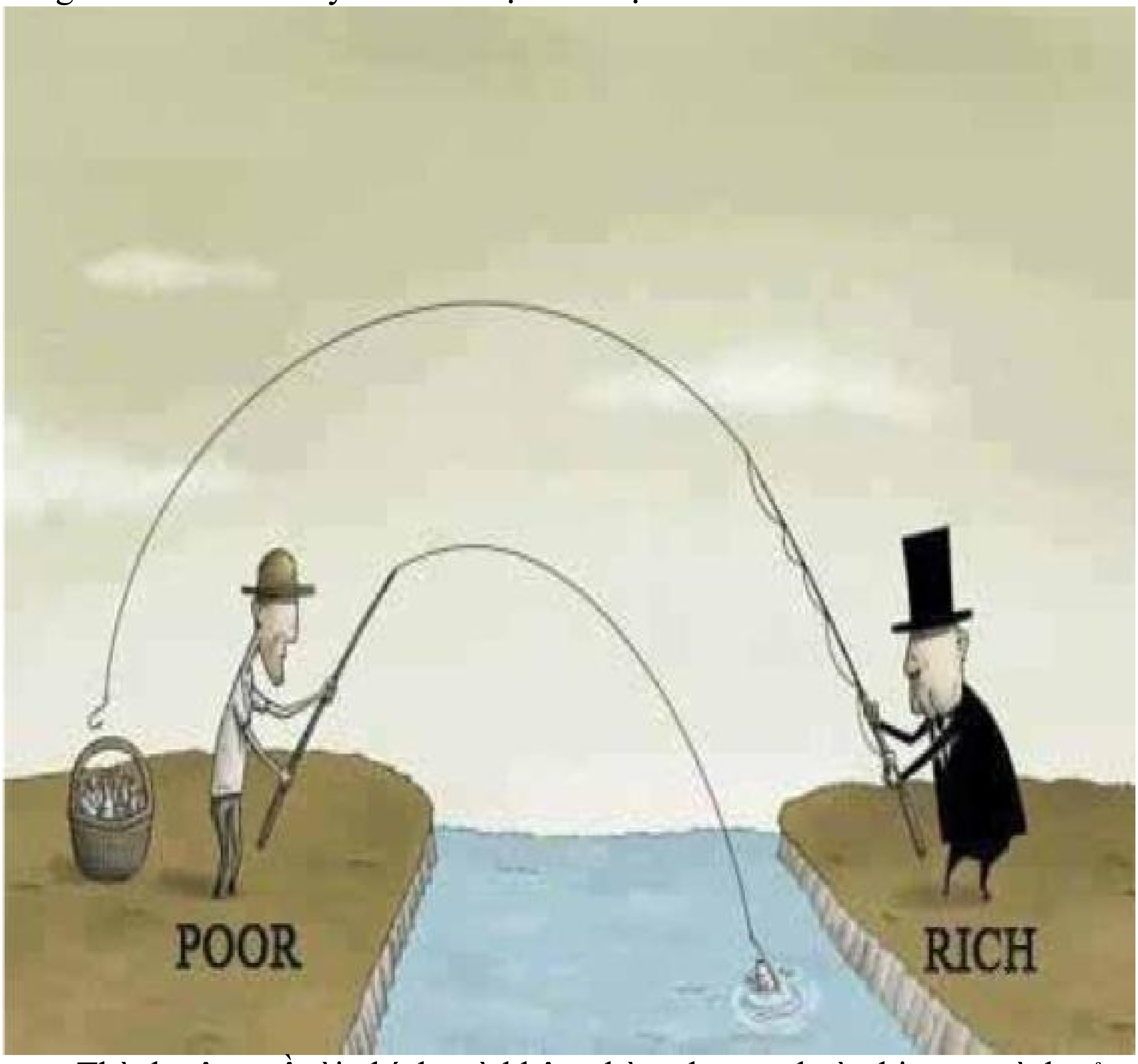
khả năng, bạn sẽ trở thành người cô độc, đặc biệt là khi luống tuổi.

Người giàu phát triển các mối quan hệ lâu dài, và chúng cũng giúp họ có được những thành công lâu dài về mặt tài chính. Họ suy nghĩ làm thế nào để phục vụ gia đình, bạn bè và khách hàng tốt nhất.

Đến cuối đời, chính những mối quan hệ lâu dài mà bạn tạo dựng mới khiến bạn thực sự giàu có. Hãy thường xuyên tự hỏi bản thân làm thế nào để xây dựng mối quan hệ sâu đậm hơn, bền chặt hơn với những người mà bạn yêu quý.

Có người rất thiếu thốn về tiền bạc, có người lại nghèo nàn về tâm hồn. Những ai không biết yêu thương, kiên nhẫn hay tốt bụng, những ai không có lòng vị tha, và những ai dễ nổi nóng là những người nghèo nàn về tâm hồn. Hãy tập trung làm giàu cả về mặt tài chính lẫn tâm hồn.

Trở nên giàu có trong các mối quan hệ còn quan trọng hơn cả thành công. Đó là điều thiết yếu. Đó là sự hoàn bị.



Thành công về tài chính mà không kèm theo sự hoàn bị trong tình cảm

thì không đáng giá. Hãy suy nghĩ lâu dài về cuộc sống vật chất và tinh thần của bạn.

Nghĩ dài về sức khỏe cũng là khôn ngoan. Khi đó, bạn sẽ dành thời gian để ăn uống và thể dục một cách khoa học hơn. Còn không, bạn sẽ lười thể dục và ăn quá nhiều thức ăn nhanh. Và nguy cơ là bạn sẽ thừa cân và thiếu năng lượng sống. Nghĩ lâu dài về sức khỏe cho bạn năng lượng để thành công hơn về mặt tài chính.

Mọi lĩnh vực của cuộc sống đều có mối liên kết với nhau, và suy nghĩ lâu dài trong một lĩnh vực sẽ cải thiện tất cả các lĩnh vực khác.

Nghĩ dài trong cuộc sống tinh thần là khôn ngoan. Bạn muốn dành cả đời để suy nghĩ về điều gì? Có chủ đề nào đó đem lại cảm hứng cho bạn không? Bạn muốn sử dụng trí tuệ của mình vào việc gì?

Người luôn nghĩ về những thứ khơi gợi cảm hứng, gợi hứng thú sẽ có tâm hồn vô cùng thanh thản. Còn những người nghèo nàn về tinh thần thường phàn nàn và dành tâm trí của mình vào những việc họ không muốn làm.

Những người nghèo về tinh thần thường sống trong căng thẳng. Bạn có muốn tâm hồn mình thanh thản hơn không? Nếu có, hãy bắt đầu nghĩ dài trong đời sống tinh thần. Hãy sử dụng trí lực vào những chủ đề mà bạn yêu thích. Hãy cống hiến cuộc sống cho những lĩnh vực có thể khơi gợi cảm hứng và khiến bạn say mê. Hãy tìm cách nào đó để kiếm tiền từ những lĩnh vực mà bạn thích thú và quan tâm này.

Đây là một bí mật của rất nhiều người giàu: họ làm những thứ họ yêu thích để kiếm tiền. Việc đó khiến họ trở nên giàu có cả về tâm hồn lẫn tài chính. Hãy nghĩ dài trong mọi lĩnh vực của cuộc sống, không chỉ với vấn đề tiền bạc.

Hãy đặt ra nhiều mục tiêu lâu dài hơn

Để tiến một bước từ người nghèo thành tầng lớp trung lưu, hay từ tầng lớp trung lưu thành người giàu, hoặc từ giàu thành rất giàu, hãy bắt đầu lập kế hoạch dài hơi cho tương lai. Hãy đặt ra nhiều mục tiêu lâu dài hơn trong cuộc sống. Con người luôn đặt ra mục tiêu năm quá cao, nhưng lại đặt mục tiêu quá thấp cho 10 năm tới.

Khi có những mục tiêu lâu dài, bạn sẽ dễ dàng rèn luyện tính kiên trì hơn. Tất cả những người giàu đều đủ kiên trì để vượt qua các thách thức trong cuộc sống. Để đạt được ước mơ của mình, bạn phải nỗ lực hết sức để thực hiện chúng. Người nghèo thường bỏ cuộc khi chịu áp lực. Vì đánh giá cao sự thoải mái, nên họ không kiên trì khi gặp khó khăn. Nhưng những người giàu vẫn đi tiếp chặng hai, chặng ba và cả chặng bốn. Họ làm bất cứ điều gì để trở nên giàu có. Bởi họ suy nghĩ lâu dài, nên bước tiếp và bước tiếp cho đến khi tìm thấy tự do và sự giàu sang.

Người giàu nghĩ dài,người nghèo nghĩ ngắn.

09. Người giàu bàn về ý tưởng, Người nghèo buôn chuyện tào lao

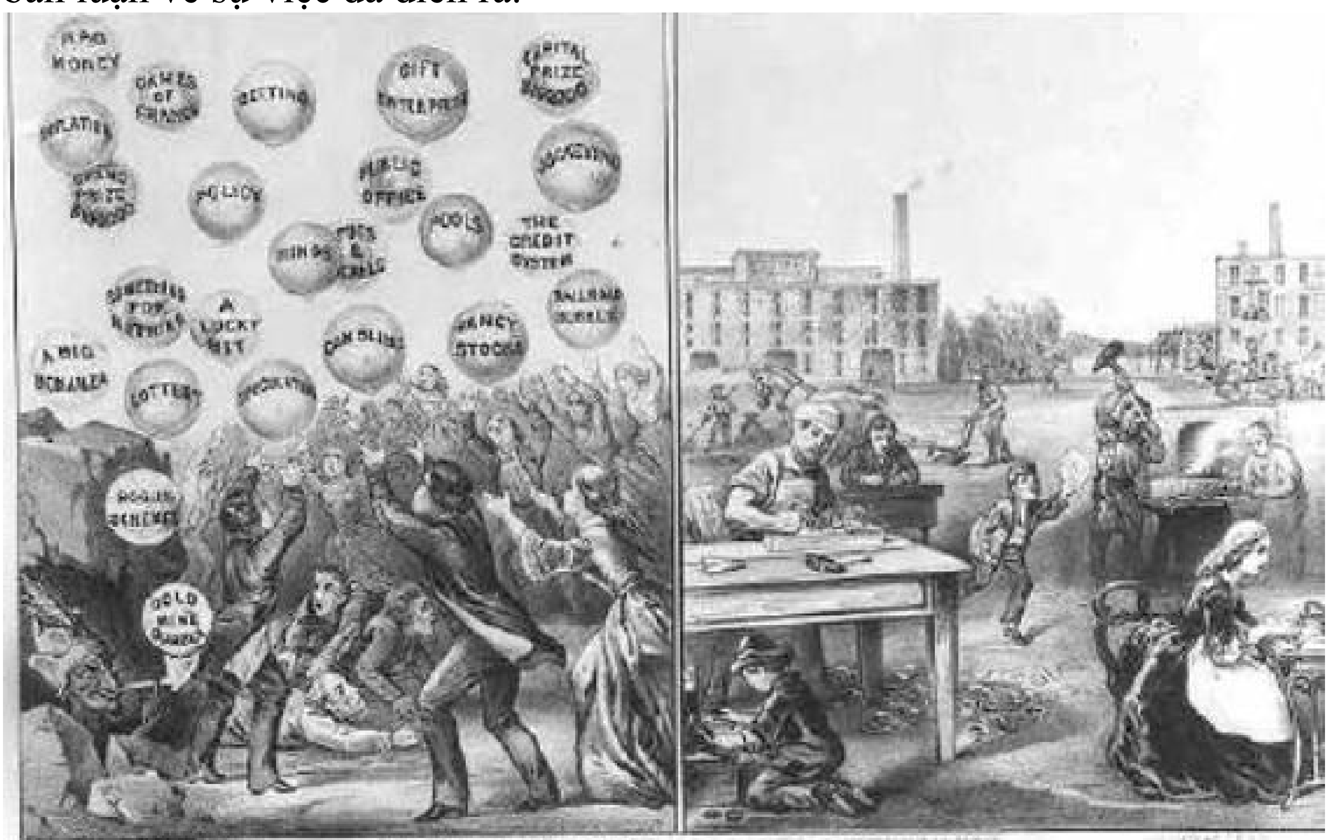
Nếu dành vài phút nghe bạn nói chuyện, tôi sẽ biết tương lai của bạn thế nào. Những lời nói tiết lộ trái tim và khối óc của bạn. Nó vẽ ra một bức tranh chính xác về viễn cảnh tương lai của bạn.

Bạn dành thời gian để bàn về điều gì? Những điều bạn nói giống như bánh lái cho con thuyền. Chúng quyết định bạn sẽ đi theo hướng nào. Người giàu dành hầu hết thời gian nói về các ý tưởng và hiếm khi bàn tán về sự việc hoặc mọi người xung quanh. Trong khi đó, người nghèo thường không nói về các ý tưởng mà dành phần lớn thời gian để buôn chuyện tào lao.

Lớn, trung bình và nhỏ

Một lần, tôi nhìn thấy một tấm thẻ trong văn phòng của một doanh nhân với nội dung: "Người vĩ đại bàn về ý tưởng, người bình thường bàn về sự việc, còn người thấp kém buôn chuyện tào lao." Thế còn bạn dành thời gian để bàn về điều gì? Ý tưởng, sự việc hay buôn chuyện về người khác?

Tôi dám chắc bạn đã nghe câu châm ngôn cổ "Trên đời có 3 loại người, những người làm nên sự việc, những người chứng kiến sự việc và những kẻ bàn luận về sự việc đã diễn ra."



THE WAY TO GROW POOR. THE WAY TO GROW RICH.

Nếu xem xét kỹ câu nói trên, ta sẽ thấy một bí mật của những người rất thành công. Rất nhiều người giàu có đầu óc sáng tạo. Họ dành thời gian nghĩ

về các ý tưởng mới. Khi làm việc trong các dự án, họ tư duy dựa trên các lựa chọn và tìm kiếm một vài phương án khả thi.

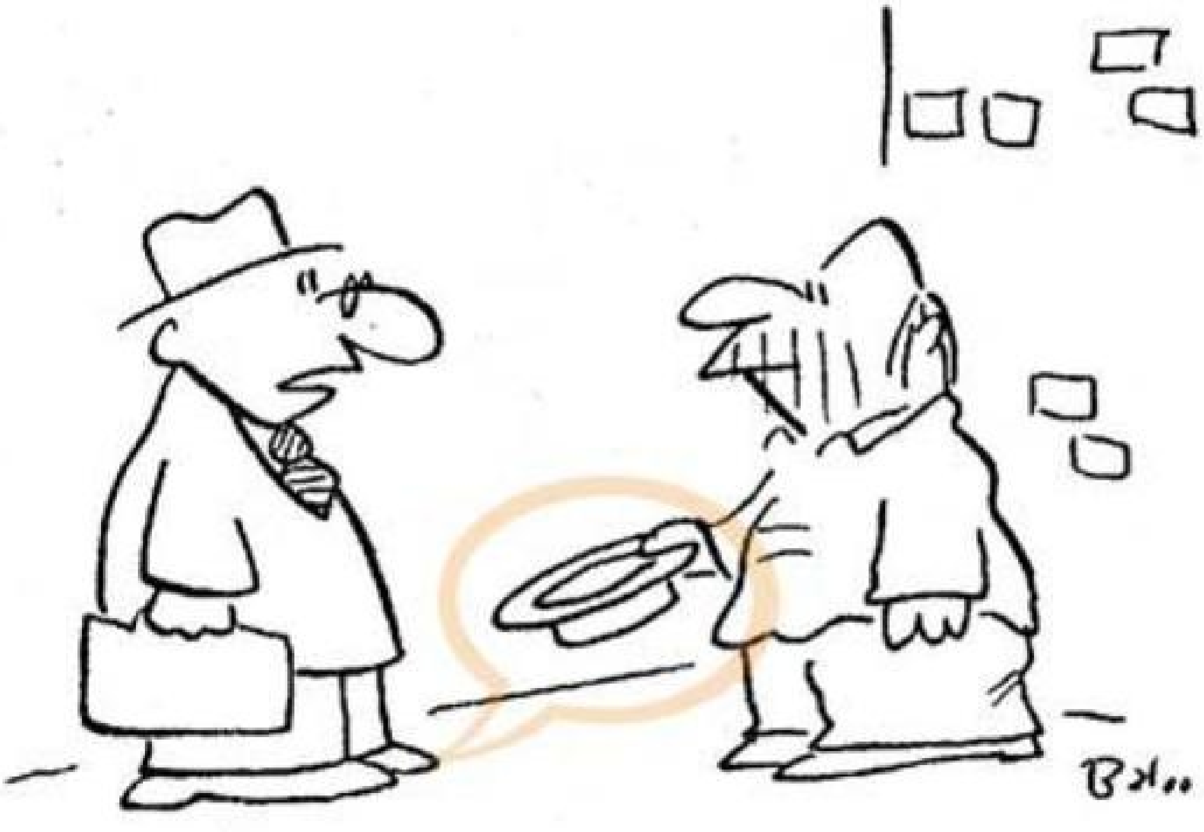
Để thành công hơn, bạn phải liên tục mở mang kiến thức và sự hiểu biết. Trong một thế giới nơi mọi thứ thay đổi nhanh chóng như hiện nay, việc bạn dành thời gian nghĩ về những phương thức làm việc mới sẽ là một lựa chọn không ngoan.

Người giàu bàn về ý tưởng và biến chúng thành hiện thực. Người nghèo dò xét và bàn luận sau khi sự việc diễn ra”

Nói về sự việc

Người nghèo bàn luận về những sự việc đến từ ý tưởng của người giàu. Họ buôn chuyện về những thứ như ô tô, thể thao, giải trí, ca nhạc và nghỉ dưỡng.

Triệu phú sở hữu các công ty xe hơi, sở hữu các câu lạc bộ thể thao, sản xuất phim và các chương trình truyền hình, sản xuất âm nhạc, sở hữu các điểm du lịch tham quan. Còn người nghèo phải bỏ tiền để sử dụng các thứ được hình thành bởi ý tưởng của người giàu.



"Being wealthy is no bed of roses, you know — do you realize how much *junk mail* I get?"

Hãy quan sát kỹ hơn ngành công nghiệp giải trí. Người nghèo và những người rất nghèo thường là tín đồ của Hollywood. Họ sống để buôn chuyện. Họ háo hức biết xem ai đang làm gì. Họ dán chặt mắt vào màn hình vô tuyến.

Con người cần được giải trí, nhưng phải ở mức độ nhất định. Tất nhiên người giàu cũng cần giải trí, nhưng họ không dành quá nhiều thời gian nói về chúng. Một trong những lý do mà người nghèo và những người rất nghèo yêu thích giải trí là bởi họ dễ bị ấn tượng bởi sự nổi tiếng và giàu có. Còn người giàu chọn sự giàu có thay vì danh vọng. Họ không mấy ấn tượng với phong cách sống hời hợt, bề nổi của những người được gọi là ngôi sao.

Người dễ bị ấn tượng bởi người khác thường cảm thấy bất an và không biết mình muốn gì trong cuộc sống. Người giàu thì biết chắc họ là ai và cần gì. Khi hiểu rõ mình là ai và biết mình cần gì, bạn sẽ cảm thấy tự tin và thành công hơn.

Bàn chuyện tào lao

Thông thường, những người nghèo và thiếu thốn về mặt tiền bạc, một phần bởi họ nghèo nàn về tâm hồn. Bạn không thể trở nên giàu có nếu không xây dựng những mối quan hệ tốt. Nếu dành quá nhiều thời gian bàn tán chuyện của người khác, bạn sẽ phải trả giá cả về vật chất lẫn tinh thần. Nói xấu sau lưng người khác là một hành động ngờ nghệch rất trẻ con.

Người giàu biết tôn trọng người khác. Họ tin tưởng và nhận ra sự nỗ lực hết mình trong mỗi con người.

Chúng ta luôn để ý đến những việc người khác làm khiến ta không vừa lòng Nhưng thay vì thế bạn hãy chú trọng vào những gì người khác làm tốt và khen ngợi họ về điều đó.

Người giàu luôn biết khen ngợi. Họ hiểu rằng khiến người khác cảm thấy mình quan trọng là việc làm thông minh. Chê bai giễu cợt người khác là ngu ngốc bởi nó khiến bạn luôn có cái nhìn tiêu cực, và mãi lún sâu vào cái bẫy đó vì thế đừng để mình trở thành “chiếc loa phát thanh phường”. Nó ảnh hưởng xấu đến bạn nhiều hơn bạn nghĩ đấy!

Hãy thôi chỉ trích và bắt đầu khen ngợi. Bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn, và các cánh cửa cơ hội sẽ bắt đầu mở ra.

Con người thích được tán dương. Hãy học cách tán dương họ và bạn sẽ thấy họ có thể làm bất cứ điều gì để giúp bạn.

Người giàu cũng nói chuyện về sự việc và hay “buôn bán”, nhưng không giống cách người nghèo vẫn làm. Người giàu nói về những ý tưởng tuyệt vời của ai đó. Họ nói về những người trở nên giàu có nhờ ý tưởng và thảo luận xem họ có thể học hỏi được gì từ những người như thế.

Một trong những người bạn triệu phú của tôi thường trao đổi với tôi các mẩu giấy ghi chép sau các buổi hội thảo mà chúng tôi tham dự. Bất cứ khi nào có thông tin mới mẻ về lĩnh vực kinh doanh yêu thích, chúng tôi lại chia sẻ với nhau. Khi nói về người khác, chúng tôi nói về những ý tưởng học được từ họ, cách họ áp dụng chúng vào công việc và hiệu quả của những ý tưởng đó.

Khi người giàu nói về sự việc và mọi người xung quanh, dường như câu chuyện lúc nào cũng xoay quanh các ý tưởng.

Thảo luận về ý tưởng

Tại sao người giàu lại dành nhiều thời gian nói về ý tưởng đến vậy? Câu trả lời là bởi họ biết ý tưởng sẽ tạo ra tiền. Người nghèo nghĩ chỉ có tiền mới sinh ra tiền. Nhưng các tỷ phú hiểu biết hơn. Họ biết một ý tưởng tốt sẽ giúp họ kiếm được số tiền họ muốn.

Ý tưởng là một loại tài sản quý. Con người có thể kiếm bội tiền nhờ những ý tưởng tuyệt vời đó.

Tất cả những gì bạn thấy đều bắt nguồn từ một ý tưởng của ai đó. Bạn muốn giàu có hơn? Vậy hãy dành thời gian suy nghĩ về những ý tưởng mới. Khi có một ý tưởng, hãy thảo luận nó với những người thành đạt.

Điểm mấu chốt là ở đây! Đừng thảo luận ý tưởng của bạn với những người thất bại! Họ có thể khiến bạn nhụt chí. Người giàu bàn luận ý tưởng với những người có tư tưởng giống mình chứ không nói chuyện với người có trí lực kém cỏi. Người nghèo nghĩ ngắn bởi họ không hiểu được sức mạnh của ý tưởng. Tiền bạc có sức mạnh lớn lao, nhưng ý tưởng có sức mạnh phi thường.

Bạn có thể làm gì

Hãy dành khoảng thời gian bạn vẫn mơ mộng mỗi ngày để tăng khả năng sáng tạo cho mình. Khi thường xuyên sử dụng trí tưởng tượng của mình một cách có ý thức, bạn sẽ có một dòng ý tưởng liên tục tuôn trào, giúp bạn hái ra tiền. Người giàu không gặp khó khăn trong việc tìm cách kiếm tiền. Nếu có thì vấn đề của họ là lựa chọn xem nên đưa ý tưởng nào vào thực tế.

Dưới đây là một số cách đơn giản để nói về ý tưởng thay vì buôn chuyện tào lao:

1. Thay đổi các sử dụng từ ngữ

Nói chuyện về ý tưởng đòi hỏi vốn từ vựng rất khác so với những từ ngữ mà người nghèo vẫn sử dụng. Dùng những từ như có khả năng thay vì không có khả năng, có thể thay vì không thể, và tôi sẽ thay vì tôi nên.

Người giàu luôn sử dụng từ ngữ tích cực. Đó không phải câu thần chú "hãy lạc quan lên". Từ ngữ có sức mạnh của nó. Hãy nghe những người nghèo của mình nói chuyện, và bạn sẽ thấy đoạn hội thoại giữa họ bi quan nhiều hơn là lạc quan. Trong khi đó, người giàu luôn nói chuyện với sự quả quyết. Họ tin rằng mình có thể biến ý tưởng thành sự thực – và quả thật chúng trở thành sự thực.

2. Thôi phàn nàn và bắt đầu học hỏi

Khi người nghèo phàn nàn là khi họ buôn chuyện với nhau. Tôi tin rằng ghét của nào, trời trao của ấy. Phàn nàn về nợ nần và các hóa đơn cuối tháng, và bạn sẽ nợ nần chồng chất. Phàn nàn về người khác đối xử với bạn không công bằng, và bạn sẽ tiếp tục bị đối xử không công bằng. Phàn nàn về công việc thật tồi tệ, và nó sẽ càng trở nên tồi tệ hơn. Sức mạnh của ngôn ngữ tạo ra những trải nghiệm cho cuộc sống của bạn.

Người giàu không bao giờ phàn nàn. Tôi chưa lần nào nghe thấy một trong những cố vấn triệu phú của tôi phàn nàn về bất cứ điều gì.



5rfr5

Những lời nói phản ánh trái tim và khối óc của bạn. Có phải trái tim bạn luôn chứa đầy sự bất kính đối với mọi người trong xã hội? Có phải khối óc bạn luôn chứa đầy những suy nghĩ tiêu cực? Hãy suy nghĩ về những lời bạn nói và bạn sẽ hiểu. Phàn nàn tức là tự nguyền rủa chính mình.

Nếu muốn thôi nguyền rủa bản thân và bắt đầu đón nhận những điều tốt đẹp, hãy biết ơn thay vì phàn nàn. Sự biết ơn là một trong những sức mạnh lớn nhất trên đời. Tập trung vào những điều khiến bạn cảm thấy biết ơn, và khiến chúng hiện diện trong cuộc sống của bạn nhiều hơn. Hãy nói về các ý tưởng, sự việc và con người khiến bạn trân trọng và chắc chắn cuộc đời bạn sẽ thay đổi.

Lần sau, khi bạn định phàn nàn, hãy tự hỏi "Cuộc sống cố gắng dạy ta điều gì?" Luôn có một bài học nào đó ẩn sau những việc không theo đúng ý bạn hoặc những khó khăn. Bài học cuộc sống dạy chúng ta nhìn đời theo những quan điểm mới đem lại các ý tưởng mới.

Hãy học cách nhìn nhận dựa trên nhiều quan điểm khác nhau, và bạn sẽ có những ý tưởng mới thú vị cho các câu chuyện của mình.

Người giàu bàn về ý tưởng,người nghèo buôn chuyện tào lao.

08. Người giàu cấp tiến, Người nghèo thủ cựu

Sự thay đổi có thể mang ý nghĩa tích cực hoặc tiêu cực. Tuy nhiên, chúng ta không biết thay đổi sẽ ảnh hưởng tích cực hay tiêu cực đến cuộc sống của chúng ta. Nhưng người nghèo lại luôn cho rằng thay đổi hầu hết là tiêu cực. Trong khi người giàu cho rằng mọi sự thay đổi, cả tốt lẫn xấu, đều đem lại giá trị cho họ.

Nido Qubein nói: "Đối với những người hay e sợ, sự thay đổi thật là kinh khủng. Với những người bình thường, sự thay đổi là đe dọa. Nhưng với những người thực sự tự tin, thay đổi là cơ hội."

Hãy học cách chấp nhận thay đổi

Chúng ta đón nhận thay đổi như thế nào, đặc biệt là trong các trường hợp bất ngờ? Học cách xử lý các thay đổi một cách ổn thỏa là điều kiện tiên quyết bắt buộc nếu bạn muốn giàu hơn. Người giàu vui vẻ chấp nhận thay đổi bởi họ biết chúng luôn đem lại cơ hội phát triển.

Những người luôn cảm thấy bất an từ chối thay đổi, còn những người tự tin chào đón chúng. Người giàu rất tự tin. Sự tự tin có được nhờ sự chuẩn bị và nỗ lực hết mình. Tự tin là kết quả của việc tự hoàn thiện bản thân, là lợi ích của việc tự chứng tỏ chính mình. Bạn có thể giải quyết mọi trở ngại trong cuộc sống bằng sự hiểu biết của bản thân. Tự tin nghĩa là bạn chắc chắn mình sẽ làm được những gì mình muốn.

Lựa chọn và mong ước

Người giàu lựa chọn sự giàu có. Người nghèo mong ước được giàu có. Sự khác biệt giữa lựa chọn và mong ước là rất lớn. Một lựa chọn được hậu thuẫn bởi niềm tin rằng bạn sẽ làm được điều đó. Một điều ước được hậu thuẫn bởi sự nghi ngờ: liệu mình có làm được hay không?

Sự nghi ngờ là nguồn gốc của sợ hãi. Người nghèo sợ rằng họ không thể hoặc không bao giờ trở nên giàu có.

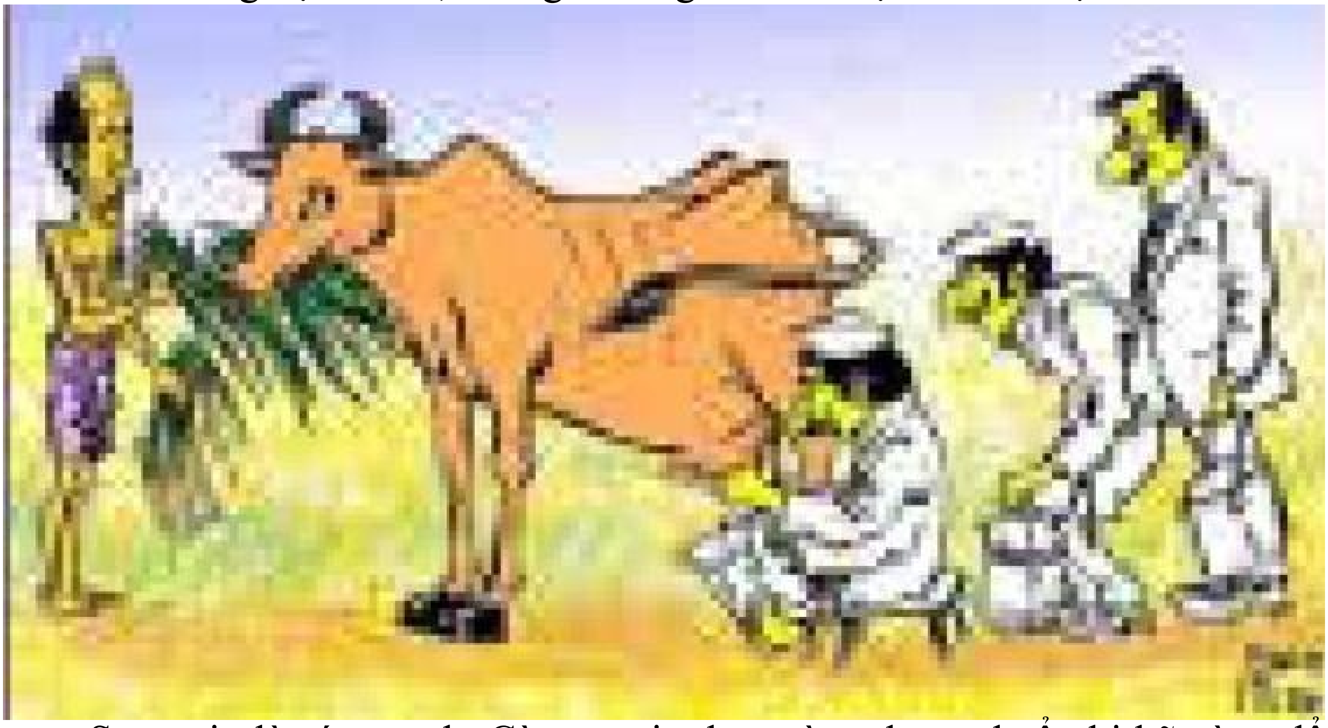
Vậy còn bạn thì sao? Bạn tin rằng mình sẽ làm được điều đó, hay lo lắng mình không thể? Sự thay đổi sẽ cho thấy bạn là người như thế nào. Nó bộc lộ bản chất con người bạn. Nếu tức giận vì sự thay đổi, tức là con người bạn luôn chứa đựng sự giận dữ. Nếu lo lắng vì sự thay đổi, tức là bạn luôn sợ hãi. Nếu phàn nàn khi có sự thay đổi, tức là bạn vô ơn. Người giàu không như vậy. Họ tìm kiếm cơ hội trong đó. Sự thay đổi luôn mang đến cho bạn cơ hội để phát triển và trở nên mạnh mẽ hơn vì vậy đừng ngần ngại đón nhận chúng.

Nhìn thấy cơ hội trong sự thay đổi

Những người nghèo sợ thay đổi vì họ không biết liệu mình có đủ mạnh mẽ để đối phó với nó hay không. Lý do hàng đầu khiến họ ngại thay đổi là sợ hãi.

Sự sợ hãi khiến bạn không nhận ra các cơ hội. Khi tự tin và học cách chấp nhận thay đổi, bạn sẽ thấy cơ hội mà nó đem lại.

Ai đó đã từng nói: “Trong một thế giới luôn thay đổi không ngừng, những người chủ động học hỏi sẽ kế thừa cả trái đất, trong khi những người học thụ động thì được trang bị đến chân tơ kẽ tóc để ‘chiến đấu’ với một thế giới không còn tồn tại nữa.” Sự thay đổi dạy chúng ta những điều mới mẻ và cần thiết. Càng học nhiều, chúng ta càng trở nên mạnh mẽ và tự tin hơn.



Sự tự tin là sức mạnh. Càng tự tin, bạn càng được chuẩn bị kỹ càng để nắm bắt cơ hội khi chúng đến. Bạn sẽ chẳng thể biết trước khi nào một cơ hội sẽ xuất hiện vì thế không gì có thể sánh được với sự chuẩn bị kỹ càng.

Người nghèo nghĩ người giàu đã may mắn, gặp thiên thời địa lợi thôi. Nhưng thiên thời địa lợi là không đủ. Bạn cần phải có tố chất nữa, nếu không bạn thậm chí không thể phân biệt các cơ hội của mình! Học cách chấp nhận thay đổi là tấm vé bảo đảm bạn trở thành người biết tận dụng các cơ hội của cuộc sống để mang lại lợi ích cho mình.

Tương lai thuộc về những người có thể thay đổi theo thời gian. Mục đích của sự thay đổi là thay đổi chính bản thân. Học cách chấp nhận chúng là bước đầu của sự tự tin. Con người được sinh ra để học tập và phát triển. Và thay đổi là cách cuộc sống chứng minh điều đó.

Học cách bay cao

Việc từ chối thay đổi cũng giống như một chú đại bàng con không muốn rời chiếc tổ mềm mại và ấm áp của mình. Cuối cùng, đại bàng mẹ bắt đầu thay đổi cái tổ mềm mại và ấm áp đó bằng cách rút những chiếc lông mềm của nó ra khỏi tổ. Và thế là những cành khô nhọn đâm vào người đại bàng con. “Tại sao mẹ lại làm như vậy với con?” nó hỏi.

Đai bàng mẹ trả lời: “Bởi vì đã đến lúc con phải học bay rồi.”

Thay đổi là cách cuộc sống dạy bạn bay cao. Nếu bạn phân vân rằng "Tại sao điều đó lại xảy ra với mình?", hãy nhớ đến lời đại bàng mẹ nói với con của mình.

Đôi khi chúng ta không biết mình có thể làm được điều gì, cho đến khi tình thế buộc ta phải hành động. Hãy yêu cầu một ai đó nhớ lại một thời điểm khó khăn, khi cuộc sống tàn nhẫn với anh ta. Có lẽ anh ta sẽ tự nhủ rằng: "Đối với tôi, đó là điều tuyệt vời nhất mà cuộc sống đem lại."

Hầu như ai cũng có những trải nghiệm như vậy. Họ rút kinh nghiệm từ chính những thành công và thất bại trong cuộc sống và nhận ra rằng thay đổi luôn đem lại cho chúng ta điều tốt đẹp.

Thay đổi là tốt! Càng chấp nhận chúng nhanh chóng bao nhiêu, bạn sẽ nhận được bài học sớm bấy nhiêu. Và càng học nhanh chóng bao nhiêu, bạn sẽ có thêm sức mạnh mới sớm bấy nhiêu.

Cảm giác khi trở nên tự tin hơn rất tuyệt vời. Hãy hưởng thụ cảm giác trưởng thành và mạnh mẽ hơn. Chấp nhận thay đổi khi nó tới và học cách bay cao.

Người giàu cấp tiến, người nghèo thủ cựu.

07. Người giàu dám mạo hiểm, Người nghèo sống an phận thủ thường

Người nghèo bị mắc kẹt trong vòng luẩn quẩn của người làm thuê bởi họ không dám mạo hiểm. Cách duy nhất để thoát khỏi cái vòng luẩn quẩn đó là dám mạo hiểm. Bạn dám mạo hiểm trong cuộc sống nghĩa là bạn đang nắm bắt cơ hội.

Mạo hiểm không có nghĩa là lần mò trong bóng tối. Người giàu mạo hiểm một cách CÓ TÍNH TOÁN. Có tính toán nghĩa là thế nào? Nghĩa là hãy học hỏi tri thức trước, và cân nhắc những hậu quả của thất bại trước khi hành động.

Hãy sử dụng tri thức để vượt qua nỗi sợ hãi

Người giàu không sợ mạo hiểm. Như vậy không có nghĩa là họ không biết sợ điều gì. Cả người giàu lẫn người nghèo đều có những nỗi sợ hãi riêng. Nhưng cách bạn xử lý chúng quyết định thành quả bạn gặt hái được trong đời.

Người giàu vượt qua sợ hãi bằng kiến thức. Sự sợ hãi là bóng tối, còn kiến thức là ánh sáng. Ánh sáng đẩy lùi bóng tối, cũng như kiến thức đẩy lui sự sợ hãi.

Người giàu tự học rất nhiều trước khi mạo hiểm, và họ cân nhắc những hậu quả có thể xảy ra nếu thất bại. Người giàu không đầu tư không mục đích và ngồi chờ đợi thành quả.

Người giàu thực hành việc quản lý rủi ro. Tôi học được một trong những cách quản lý rủi ro đơn giản nhất từ cố vấn Nido Qubein. Ông dạy tôi đặt ra ba câu hỏi như sau:

1. Điều tốt nhất có thể xảy ra là gì? 2. Điều tồi tệ nhất có thể xảy ra là gì? 3. Điều gì có khả năng xảy ra lớn nhất?



Nếu bạn có thể chấp nhận điều tồi tệ nhất xảy ra, và điều có khả năng xảy ra lớn nhất giúp bạn tiến gần tới mục tiêu hơn, thì hãy bắt đầu! Nếu bạn không có khả năng giải quyết vấn đề khi điều tồi tệ nhất xảy ra, và điều có khả năng xảy ra lớn nhất không giúp gì cho mục tiêu của bạn, thì đừng làm điều đó. Nếu có một cơ hội để mạo hiểm, bạn hãy tự vấn mình ba câu hỏi trên. Chúng đã giúp tôi có cái nhìn sâu sắc hơn và đưa ra những quyết định thông minh.

Tôi nhận thấy vài nỗi sợ hãi của người nghèo ngăn cản họ hành động mang lại lợi nhuận. Đó là nỗi sợ thất bại, sợ bị cự tuyệt và sợ thua thiệt.

Sợ thất bại

Vấn đề không phải là liệu bạn có thất bại hay không, mà là khi nào. Triệu giàu hiểu rằng thất bại là một phần trên con đường dẫn tới thành công. Họ không sợ thất bại, họ chấp nhận chúng và trở nên khôn ngoan hơn. Người nghèo sợ thất bại vì họ nghĩ thất bại là điều gì đó thật kinh khủng. Người giàu thì cho rằng thất bại là tất yếu. Thất bại đem lại cơ hội cho họ học tập và phát triển.

Nếu sợ thất bại, bạn sẽ không dám mạo hiểm. Khi ra một quyết định mạo hiểm có nghĩa là bạn có khả năng thất bại. Nếu học được cách nhìn

nhận nó theo chiều hướng tích cực, bạn sẽ dám mạo hiểm hơn. Quan điểm và phản ứng của bạn trước thất bại sẽ quyết định mức độ thành công.

Thất bại là một trong những người thầy của cuộc đời. Đó là cách cuộc sống sửa chữa những lỗi lầm cho ta. Khi thất bại, người giàu học được điều gì đó và thử lại một lần nữa. Còn khi người nghèo thất bại, họ ngừng mạo hiểm. Người nghèo hay than phiền rằng: Tôi đã thử và sẽ không bao giờ làm lại điều đó nữa. Họ từ bỏ sau khi thất bại, trong khi người giàu vẫn tiếp tục tiến lên. Bạn phải tiếp tục tiến lên dù thất bại, nếu muốn có được thành công.

Sợ bị cự tuyệt

Người nghèo quá quan trọng hóa việc người khác có chấp nhận họ hay không. Chúng ta đều muốn mọi người coi trọng mình và cũng muốn thành công. Và đây là chiếc chìa khóa dẫn tới thành công: bạn phải mong muốn thành công nhiều hơn mong muốn được xã hội chấp nhận.

Người giàu là như vậy. Để thành công, bạn phải mạo hiểm và, nếu bạn gục ngã, một số người sẽ cự tuyệt bạn. Và nực cười là nếu bạn thành công, một số người cũng vẫn cự tuyệt bạn!

Có người từng nói 1/3 nhân loại sẽ yêu quý bạn, 1/3 ghét bạn và 1/3 không yêu cũng không ghét. Người giàu biết rằng họ không thể làm vừa lòng tất cả mọi người. Nếu quá quan tâm đến sự ủng hộ của người khác, bạn sẽ không dám liều lĩnh. Đừng để mối quan tâm đó ngăn cản bạn hành động. Hãy hiểu một cách đơn giản rằng ai đó sẽ cự tuyệt bạn dù bạn làm tốt hay không, và vì thế đừng ngại làm tất cả những gì cần thiết để thành công.

Sợ thua thiệt

Người giàu chơi để thắng. Người nghèo chơi để không thua. Đó là cả một sự khác biệt khổng lồ. Hãy tưởng tượng một đội bóng chơi phòng ngự trong suốt trận đấu, khi đó cơ hội chiến thắng của họ là con số không. Nếu sợ thua thiệt, bạn sẽ chỉ phòng ngự khi có vấn đề liên quan đến tiền bạc, và cơ hội được tự do tài chính sẽ là con số không.

Những người chơi để không thua luôn nói họ nên làm cái này, nên làm cái kia. Khoảng cách lớn nhất trên thế giới là khoảng cách giữa Đáng lẽ tôi nên và Tôi đã.

Người giàu có thể nói “Tôi đã làm việc đó”. Còn người nghèo luôn nói “Tôi đáng lẽ nên làm việc đó”. Khi mạo hiểm, bạn có thể mất một khoản tiền; hãy chấp nhận điều đó và bước tiếp. Giống như thất bại là một phần của thành công, thua thiệt là một phần của chiến thắng.

Bạn có biết rằng hầu hết người giàu đều đã từng thua lỗ vài lần trong đời? Một người giàu thậm chí còn phá sản nhiều lần trước khi chiến thắng trong trò chơi tiền bạc này. Nếu muốn chiến thắng, bạn phải vượt qua nỗi sợ thua thiệt. Nỗi sợ đó khiến những người nghèo luôn ngồi bên rìa của đường đua. Nếu muốn chiến thắng, bạn phải vào sân để cống hiến hết sức mình. Nếu không thử, sao bạn biết mình có thể chiến thắng hay không? Còn chơi

cầm chừng và phòng thủ sẽ chỉ khiến bạn thua cuộc mà thôi.

Sống như thể mai là ngày tận thế

Khi phát biểu tại các sự kiện, tôi thường nói hãy sống như thể mai là ngày tận thế. Trong phần đó, tôi đưa ra thảo luận một bản điều tra được thực hiện với những người già trên 90 tuổi. Họ được hỏi: “Nếu được sống thêm một lần nữa, ông/bà muốn sống khác đi như thế nào?"

Có ba câu trả lời được lặp đi lặp lại nhiều lần. Bạn có thể đoán được một trong những câu đó là gì không? Đó là họ sẽ mạo hiểm nhiều hơn! Vậy bạn đã hiểu rồi chứ? Khi đến cuối cuộc đời, bạn sẽ hối tiếc về những điều mình đã không làm trong quá khứ nhiều hơn là những việc bạn đã làm. Hành động mạo hiểm sẽ đảm bảo bạn không phải sống trong nỗi đau của sự ân hận và tiếc nuối. Đừng để đến cuối đời rồi mới: “Ước gì tôi đã...” Hãy vượt qua sự sợ hãi với niềm tin vững chắc và chấp nhận mạo hiểm. Câu trả lời còn lại đó là họ nói sẽ dành nhiều thời gian suy ngẫm về những thời khắc tốt đẹp trong cuộc sống để trân trọng chúng, và suy ngẫm về những thời khắc tồi tệ để rút ra bài học từ đó. Câu trả lời phổ biến thứ ba đó là họ sẽ làm nhiều việc sống mãi với thời gian hơn, ngay cả sau khi họ qua đời. Bây giờ, nếu muốn làm được điều gì đó để lại tiếng vang, bạn phải mạo hiểm vài lần. Những người được tưởng nhớ là những người dám mạo hiểm.



Kết quả của cuộc điều tra với những bậc cao niên đã cho chúng ta thấy rằng mạo hiểm nhiều hơn, suy ngẫm nhiều hơn và làm việc nhiều hơn sẽ để lại tiếng thơm với các thế hệ sau. Nếu không học được điều gì từ nhóm người trên 90 tuổi kia, thì đơn giản bạn vẫn chưa biết học hỏi. Dám mạo

hiểm nghĩa là bạn đang nắm bắt cơ hội trong cuộc sống.

Hãy nhớ rằng, kiến thức là ánh sáng và sự sợ hãi là bóng tối. Hãy thắp ánh sáng để xua đi bóng tối và bạn sẽ có đủ can đảm để hành động. Người giàu vượt qua được nỗi sợ và dám hành động. Người nghèo đầu hàng sự sợ hãi và sống với những tiếc nuối. Hãy để bạn có thể tự hào nói rằng "Tôi đã" thay vì "Tôi nên". Hãy tính toán các trường hợp mạo hiểm bằng cách tự giáo dục bản thân và tự đặt ra cho mình ba câu hỏi trên.

Người giàu dám mạo hiểm,người nghèo sống an phận thủ thường.

06. Người giàu học cả đời, Người nghèo theo nửa đoạn

Tại sao những ngôi nhà trị giá hàng triệu đô-la luôn có thư viện trong đó? Chỉ là tình cờ khi các ngôi nhà triệu đô-la thì có, còn các ngôi nhà nhỏ thì không? Tôi không nghĩ như vậy.

Hầu hết các triệu phú mà tôi biết đều đọc một cuốn sách mỗi tuần. Chúng tôi luôn gợi ý cho nhau những cuốn sách và các chương trình truyền hình thú vị trong nhóm. Một người bạn của tôi đã dành 500.000 đô-la để nghiên cứu về thành công. Tôi cũng dành 100.000 đô-la cho bài học thành công của chính mình. Nếu bạn có tư duy của người nghèo, có thể bạn đang nghĩ, tôi không có nhiều tiền thế để đổ vào việc học cách kiếm tiền!

Tôi không có ý rằng chúng tôi đã tiêu chừng đó tiền cùng một lúc thay vào đó liên tục đầu tư để trau dồi thêm kiến thức của mình mỗi khi kiếm được nhiều tiền hơn. Thành công là cả một quá trình. Nếu 1% thu nhập của bạn không được đầu tư cho việc nâng cao kiến thức về tiền bạc thì bạn sẽ mãi mãi kẹt lại ở mức nghèo. Càng đầu tư nhiều vào việc làm giàu kiến thức về tiền bạc, bạn càng kiếm được nhiều tiền.

Sức mạnh của sách và thầy dạy tư

Bạn có thể bắt đầu với những cuốn sách. Tôi đảm bảo với bạn rằng người giàu đọc, đọc và đọc. Sách không hề đắt so với những kiến thức mà chúng mang lại. Bạn có nhận ra rằng mình đã học được một khái niệm chỉ trong vài giờ từ một cuốn sách mà ai đó phải mất vài năm để xây dựng không? Ngày càng có nhiều người trở thành người giàu bởi họ đang rút ngắn được thời gian tìm hiểu những bí mật tài chính mà những người khác phải mất rất nhiều năm mới khám phá ra. Tôi cảm giác một số cuốn sách 20 đô-la tôi từng đọc phải có giá trị tới 20.000 đô-la bởi những gì tôi học được từ chúng.

Ngoài sách, các kẻ giàu còn trả tiền cho những lời khuyên từ các chuyên gia trong lĩnh vực họ cần tìm hiểu. Người nghèo thì muốn nhận được lời khuyên miễn phí. Lời khuyên miễn phí thường là lời khuyên đắt đỏ nhất. Thông thường, lời khuyên miễn phí cuối cùng sẽ khiến bạn phải trả giá bằng một thứ khác. Lời khuyên miễn phí thường là ý kiến chủ quan của một ai đó; anh ta nghĩ rằng mình hiểu biết về lĩnh vực bản thân đang nói đến, nhưng thực ra chẳng có kinh nghiệm thực tế nào cả.

Người giàu không đánh giá cao những lời khuyên miễn phí như vậy. Họ học hỏi từ những người đã, đang, và vẫn tiếp tục làm trong lĩnh vực đó. Đây là khi chi phí cho việc học các kiến thức tài chính bắt đầu cao dần.

Những cuốn sách trong tủ sách thành công của tôi có thể giá trị khoảng 20.000 đô-la. Nhưng khoản đầu tư của tôi dành cho các thầy dạy tư và cố vấn riêng nhiều gấp 5 lần con số đó. Hãy nhớ, tôi không nói là "số tiền tôi đã

trả" mà nói "khoản đầu tư của tôi".

Thật khó có thể xác định giá trị tri thức mà bạn học được từ những người có kinh nghiệm thực tế. Một cố vấn hoặc hướng dẫn có uy tín thu một khoản phí nào đó, nhưng người giàu coi đây là một khoản đầu tư. Tôi tin rằng ai cũng cần một người thầy. Tại sao không? Bạn có thấy các vận động viên giỏi đều có một huấn luyện viên không? Vậy thì tại sao bạn lại không cần một người như thế nếu muốn xây dựng cơ đồ?

Đầu tư cho các khóa học tài chính

Một hội thảo bàn về cách làm giàu kéo dài 2 ngày cuối tuần mà tôi từng tham dự có giá 12.500 đô-la. Một trong các triệu phú ở đó nói ông ta đã học được vài mẹo mực mà khi áp dụng vào việc kinh doanh hiện tại của mình, nó sinh ra 10 triệu đô-la! Vậy bỏ ra 12.500 đô-la để tăng thu nhập lên 10 triệu đô-la, có đáng hay không? Tất nhiên là có rồi.

Tôi biết người nghèo không thể bắt đầu bằng việc tham dự các sự kiện với chi phí lớn như vậy. Nhưng họ có thể đọc những cuốn sách 20 đô-la mà đáng giá 20.000 đô-la nếu họ biết áp dụng những kiến thức học được từ đó.

Người giàu đầu tư kiến thức của mình bằng cách trả tiền cho những người đã đạt được thành công. Khi bắt đầu đầu tư vào bất động sản, tôi mua một cuốn sách giá 25 đô-la, cuốn sách đem lại cho tôi kiến thức và can đảm để bắt đầu. Lần sau tôi mua một tấm vé tham dự chương trình trên kênh thông tin thương mại giá 200 đô-la. Với kiến thức thu được từ đó và áp dụng vào thực tế, tôi kiếm được gần 100.000 đô-la trong năm tiếp theo. Sau đó, tôi đầu tư cho một chương trình kéo dài một năm có giá 4.000 đô-la, và kiếm được 200.000 đô-la năm tiếp nữa. (Tôi không kể chi tiết vì chỉ muốn nhấn mạnh rằng càng đầu tư nhiều cho kiến thức, bạn sẽ càng kiếm được nhiều tiền hơn.) Trí khôn là do việc ứng dụng kiến thức mà ra.

Hầu hết người nghèo có thu nhập dừng lại ở mức nào đó từ năm này qua năm khác, bởi kiến thức của họ cũng không thay đổi từ năm này qua năm khác. Phần lớn bởi họ nghĩ việc học chỉ diễn ra tại trường học. Còn người giàu tiếp tục học tại trường đời. Họ liên tục học từ các tình huống xảy ra trong cuộc sống.

Một câu hỏi chung mà người giàu thường đặt ra là: "Tôi có thể học gì từ việc này?" Ngược lại, người nghèo thường hỏi: "Tại sao việc này luôn xảy ra với tôi?" Bởi họ không học được bài học mà cuộc sống đang cố dạy họ, nên người nghèo cứ phải trải qua những tình huống lặp đi lặp lại.



Tôi thích những gì mà một thầy giáo cũ của tôi từng nói về việc này: “Bạn không bao giờ trượt bài thi của Chúa chỉ một lần. Bạn phải thi đi thi lại đến khi nào vượt qua thì thôi”.

Thật đúng làm sao! Câu hỏi “Tại sao việc này luôn xảy ra với tôi?” ngụ ý rằng việc đó đang lặp lại. Lý do duy nhất khiến một tình huống xấu diễn ra hết lần này đến lần khác là do kiến thức của bạn không thay đổi. Bạn phải liên tục học hỏi và trưởng thành để giàu có hơn và giữ lấy vị thế đó. Nếu bạn trở thành người giàu và ngừng học tập thì nhiều khả năng bạn sẽ không thể giàu có mãi được.

Kiến thức là hạt giống

Người giàu tập trung phát triển bản thân. Họ tin rằng để có nhiều thứ hơn, họ phải trưởng thành hơn. Họ coi sự trưởng thành là một trong những mục đích chính của cuộc sống. Nhưng việc đó đòi hỏi thời gian. Hãy kiên nhẫn với bản thân khi bạn tích lũy kiến thức. Hãy xem kiến thức như hạt giống và cần phải có thời gian để các hạt phát triển thành cây và ra quả. Mỗi lần đọc một cuốn sách nghĩa là bạn đang gieo một hạt giống mới hoặc đang tưới nước cho những hạt giống cũ sẵn có trong đầu mình.

Người giàu đọc sách về tiền bạc và cách tạo dựng quan hệ. Họ đọc về sức mạnh của trí óc, về những bài học thành công và thất bại của những người khác.

Người giàu là những sinh viên tích cực trong cuộc sống chứ không chỉ trên phương diện tiền bạc. Họ liên tục kiếm tìm những cách tư duy và hành động mới để tạo ra nhiều thành công hơn nữa trong cuộc sống.

Học những điều bạn yêu thích

Bí quyết để trở thành một người học tập suốt đời là học những gì bạn thích. Một trong những khác biệt lớn nhất giữa người giàu và người nghèo mà tôi nhận thấy là người giàu thường tập trung vào những gì họ yêu thích. Họ liên tục học hỏi về những chủ đề tạo cảm hứng cho bản thân. Người giàu học về mọi lĩnh vực trong đời sống, bởi họ yêu cuộc sống này.

Trong khi đó, người nghèo cho rằng những người giàu quá coi trọng tiền bạc. Theo kinh nghiệm của tôi, điều đó không đúng. Sự thật là với tài sản của mình, người giàu yêu thích những việc họ có thể làm cho gia đình và mọi người xung quanh.

Người giàu nào tham lam và và luôn sợ mất tiền thì không thực sự thành đạt. Thành công thực sự phải đồng nghĩa với sự thanh thản và mãn nguyện.

Nghiên cứu các bài học thành công và học cách kiếm tiền, nhưng đồng thời cũng phải học cách hài lòng với bản thân khi theo đuổi những gì bạn muốn.

Hầu như tất cả người giàu đều yêu cuộc sống. Họ yêu những việc họ làm để kiếm tiền và đam mê kiếm tiền – nhưng không quá coi trọng đồng tiền hơn cuộc sống. Nếu yêu tiền hơn gia đình và bản thân, bạn đã bị đồng tiền lừa dối và sẽ chẳng bao giờ có được thành công thật sự.

Biết phải ưu tiên cái gì

Tôi cũng biết rất nhiều người nghèo luôn cố gắng đạt được nhiều thành tích hơn nữa. Họ quá yêu tiền bạc và sẽ không bao giờ hài lòng với những kết quả đạt được, cho đến khi họ học được cách hài lòng với bản thân chứ không phải với những gì họ có.

Tôi tin rằng nhiều người giàu đạt được thành công vì họ biết nên sắp xếp các ưu tiên. Tôi đề cập đến vấn đề này trong phần thảo luận về học tập và trưởng thành, là bởi một số người thật sự mất cân bằng khi bắt đầu theo đuổi sự giàu có về vật chất. Họ quá quan tâm đến tiền và lơ là gia đình hoặc/và sức khỏe của bản thân. Đừng trở thành một trong những người lơ là gia đình hoặc/và sức khỏe bản thân khi đeo đuổi của cải vật chất. Tiền là quan trọng, nhưng nó không đáng để chúng ta đánh mất những điều quý giá khác.

Hãy học những bài học thành công của những triệu phú khác. Cảm giác có tiền thật dễ chịu, nhưng còn dễ chịu hơn nếu bạn có những mối quan hệ sâu sắc và ý nghĩa với những người bạn yêu thương, và sẽ thật tuyệt vời nếu bạn có cả hai thứ đó. Hãy tập yêu bản thân và mọi người, và học cách để trở nên giàu có.

Người giàu học cả đời, người nghèo theo nửa đoạn.

05. Người giàu nỗ lực vì lợi nhuận, Người nghèo làm việc vì lương

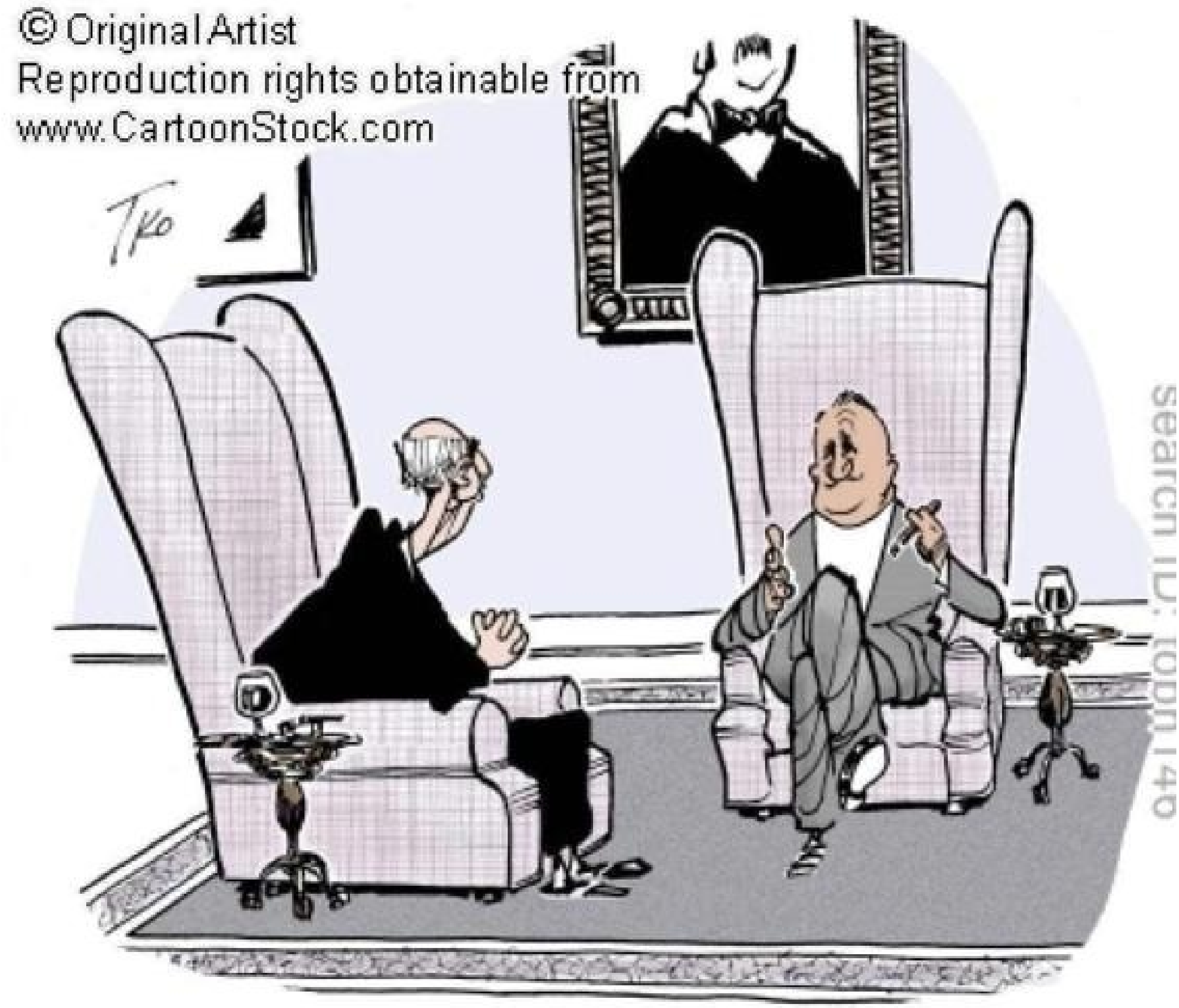
Những người làm việc vì lương cuối cùng sẽ có đủ tiền để sống, nhưng không thể kiếm nhiều hơn được nữa. Thật hiếm thấy một ai đó thu nhập đủ nhiều từ lương trả theo giờ để có được tự do về tài chính. Người giàu hiểu điều đó, vì thế họ chọn làm việc vì lợi nhuận thay vì lương. Lương là khoản tiền bạn nhận được cho công việc bạn làm. Lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa giá mua đầu vào thấp và giá bán ra cao. Ông cha ta đã từng có câu "Phi thương bất phú", vì thế mà hầu hết người giàu đều làm trong lĩnh vực kinh doanh.

Nếu bạn coi lương là nguồn thu nhập chính, thì thu nhập của bạn sẽ luôn vô cùng hạn chế. Nếu nỗ lực vì lợi nhuận, khi đó thu nhập của bạn sẽ là vô tận.

Theo một nghiên cứu gần đây thì 90% những người kiếm được hơn 100.000 đô-la một năm đều hoạt động trong các lĩnh vực kinh doanh nào đó. Tôi tin điều này là đúng. Tất cả những người bạn triệu phú và các cố vấn của tôi đều làm việc vì lợi nhuận. Chẳng ai trong số họ làm vì lương cả.

Dưới đây là bản tóm tắt ngắn về kinh nghiệm của cá nhân tôi trong khía cạnh lợi nhuận và lương:

Khi học tiểu học, tôi bán tăm hương quế cho những đứa trẻ khác. Tôi mua một lọ dầu quế từ hiệu thuốc gần nhà, nhúng tăm vào đó mỗi tối và ngày hôm sau đem chúng tới trường, rồi đem tiền về nhà. Lọ dầu hương quế có giá không đến 10 đô-la. Và vài tuần sau tôi mới dùng hết lọ hương quế đó và bán hết chỗ tăm. Tôi nhớ mình đã lãi được khoảng 20 đô-la trong vòng 2 tuần. Không tệ đối với một cậu nhóc tiểu học!



"True, money can't buy happiness, but it can buy cognac, fine cigars and the company of beautiful women, and these make me very happy indeed."

Khi học trung học cơ sở, bố mẹ tôi cho tôi 3 đô-la mỗi ngày để ăn trưa. Trên đường đến trường, tôi mua 30 thanh kẹo cao su lớn từ một cửa hàng bán lẻ với giá 10 xu một thanh, và bán chúng với giá 25 xu một thanh khi tới trường. Hãy tính xem. Tôi đã biến 3 đô-la thành 7,5 đô-la trước bữa trưa, sau đó tôi dùng 1 đô-la mua sữa lắc cho bữa trưa và trở về nhà cùng 6,5 đô-la còn lại.

Khi học trung học, do ảnh hưởng bởi các tác động xã hội thời bấy giờ, tôi bắt đầu kiếm việc làm – bởi mọi người nói tôi nên làm như thế. Trong gần 10 năm tôi làm việc vì đồng lương, và không bao giờ hài lòng với khoản tiền mình kiếm được. Lúc nào tôi cũng phiền lòng khi nhìn thấy khoản tiền thuế đội nón ra đi mỗi lần nhận lương. Trong suốt 10 năm đó, thỉnh thoảng tôi lại mua và bán một món gì đó để kiếm thêm thu nhập.

Ví dụ, sau khi tốt nghiệp trung học, tôi bắt đầu chơi golf. Tôi thường đến sân golf với một người bạn và cùng lội xuống ao cạn để nhặt các quả bóng golf. Chúng tôi tìm thấy vài trăm quả chỉ trong vòng hai giờ. Ngày hôm sau, tôi bán chúng cho một cửa hiệu bán gậy đánh golf cũ. Tôi và bạn tôi, mỗi người kiếm được 40 đô-la đến 50 đô-la cho hai tiếng làm việc! Đó là một khoản tiền lớn đối với tôi, bởi với công việc bình thường, tôi chỉ được trả 5 đô-la một giờ.

Ngày nay bạn có thể mua ở siêu thị Wal-Mart những quả bóng đánh golf được vớt lên từ hồ nước. Tôi đã ngấp nghé có ý tưởng kiếm được hàng triệu đô-la từ hồi đó, mà không hề hay biết! Tôi kiếm được hàng nghìn đô-la trong những năm tiếp theo chỉ bằng việc bán những quả bóng golf. Trong thời gian đó, tôi tiếp tục làm việc vì đồng lương, bởi trí lực của một người nghèo bảo tôi đó là việc nên làm.

Gia đình tôi không mấy khá giả. Bố tôi bán linh kiện ô tô cho các ga-ra nhỏ trong thị trấn và chỉ kiếm được không đến 25.000 đô-la một năm. Tôi bày tỏ với ông sự chán nản, buồn bực về công việc và khoản thu nhập ít ỏi của mình. Ông gợi ý tôi đi bán linh kiện ô tô ở thị trấn bên cạnh. Ông nói tôi sẽ kiếm được nhiều tiền hơn công việc hiện giờ, mà lại nhàn hơn. Tôi chưa bao giờ thích linh kiện xe hơi, nên đã từ chối lời khuyên của bố.

Tôi tiếp tục làm những công việc lặt vặt của mình cho đến khi tìm được việc đẩy xe đẩy ở sân golf. Đây quả là một công việc tuyệt vời! Tôi kiếm được 5 đô-la một giờ cộng thêm một ít tiền boa, và tôi có thể nhặt bóng golf khi đợi để gom xe đẩy về vào buổi tối. Trung bình, tôi kiếm được 8 đô-la một ngày cộng với tiền bán bóng. Tôi làm công việc này trong khoảng 2 năm và trong thời gian đó, khả năng chơi golf của tôi tiến bộ vượt bậc. Đó là vào những năm 1970 và tôi có ý định trở thành một người chơi golf chuyên nghiệp. (Đó cũng là khi Hiệp hội Golf Chuyên nghiệp cho Phụ nữ (LPGA) chuẩn bị mở trụ sở chính ở Daytona Beach.)

Tôi nộp đơn vào vị trí học việc trong cửa hàng bán đồ chơi golf chuyên nghiệp và được nhận vào làm. Lương của tôi lúc đó là 8 đô-la một giờ, và tôi không được tiền boa cũng chẳng có thời gian để nhặt bóng, nên thu nhập của tôi không có gì thay đổi. Tôi cũng chẳng quan tâm, vì tôi chuẩn bị trở thành người chơi chuyên nghiệp và nghĩ rằng sẽ kiếm được khoản thu nhập khá hơn.

Tôi tham gia thi PGA vài lần để có được tấm thẻ chuyên nghiệp, nhưng chưa bao giờ qua được điểm số 80. Tôi không có khả năng đó. Vì vậy tôi chuyển hướng sang làm người điều hành câu lạc bộ. Tôi cũng nói chuyện với người điều hành của LPGA nơi tôi làm việc và hỏi anh ta tôi sẽ phải mất bao lâu để kiếm được nhiều tiền hơn nữa. Anh ta khiến mọi mơ ước của tôi tiêu tan như bong bóng xà phòng khi nói: “Keith, tôi sẽ nói thật cho anh nghe. Anh sẽ phải trả nợ. Và sẽ mất ít nhất là 5 đến 6 năm trước khi anh có thể

kiếm tiền cho mình."

Tôi thấy phát ốm khi nghe những thông tin đó. Tôi không muốn phải chờ đợi 5 đến 6 năm trước khi kiếm được thật nhiều tiền. Một lần nữa, tôi lại than thở với bố. Lần này ông đưa ra một gợi ý và tôi quyết định sẽ thử. Ông nói tôi nên bán chất làm lạnh R-12 Freon cho điều hòa nhiệt độ xe hơi. Đó là khi chính phủ đang đánh thuế mặt hàng này rất cao và giá cả thì leo thang chóng mặt. Ông nói tôi có thể mua một thùng Freon với giá 180 đô-la và bán chúng với giá 200 đô-la đến 210 đô-la. Bố tôi nói đúng. Tôi mua thử vài thùng và bán được ngay. Vài tuần sau, giá Freon trên tất cả các cửa hiệu bán lẻ đều tăng lên 250 đô-la một thùng, trong khi giá bán buôn của tôi chỉ tăng lên mức 200 đô-la.

Tôi chỉ cần bán một vài thùng đã kiếm được 100 đô-la, chỉ trong vài giờ, và cả ngày sau đó tôi có thể nghỉ ngơi ngoài bãi biển. Tôi có một khách hàng luôn mua 10 thùng mỗi lần, vì vậy cứ khoảng vài tuần khi anh ta đặt hàng, tôi lại kiếm được 500 đô-la một ngày và cả tuần đó tôi được nghỉ ngơi và vui chơi! Nhưng tôi đã thật ngu ngốc. Tôi ngu ngốc vì hai lý do. Thứ nhất là, hồi đó tôi đã có thể kiếm nhiều tiền hơn thế rất nhiều bằng cách nâng giá mỗi thùng, và hai là, tôi nghĩ công việc này sẽ ổn định. Nhưng không. Chỉ sau vài tháng, giá Freon leo thang lên 500 đô-la một thùng. Chỉ có những công ty lớn mới tích trữ chúng và họ không bán buôn nữa.

Một hôm, tôi tới một phiên bán đấu giá vào buổi tối, với mục đích thư giãn. Tôi thấy có nhiều thứ được bán với giá rất thấp, đặc biệt là đồ nội thất. Tôi bắt đầu mua chúng tại phiên đấu giá và mang tới chợ trời để bán lại. Tuần nào tôi cũng tới buổi đấu giá và ở đó tôi quen một người đàn ông sở hữu một cửa hàng bán đồ nội thất cũ. Anh ta đi xe đẹp, sở hữu một con thuyền, và có hẳn một trang trại riêng. Tôi nghĩ rằng anh ta rất giàu có (bởi vì lúc đó tôi quá nghèo), mặc dù thực tế anh ta chỉ khá giả mà thôi.



Chứng kiến sự thành công của anh ta, tôi nghĩ rằng mình nên mở cửa hàng bán nội thất cũ của riêng mình – và tôi đã làm đúng như vậy. Cho đến thời điểm đó, thu nhập của tôi chưa bao giờ vượt quá 20.000 đô-la một năm. Ngay lập tức, thu nhập của tôi tăng lên gần gấp 3. Tôi kiếm được hơn 50.000 đô-la trong năm đầu tiên mở cửa hàng bán đồ nội thất cũ. Một năm sau khi mở cửa hàng, tôi lấy vợ.

Một ngày khi đang lái xe lòng vòng, tôi để ý một biển hiệu "Chuẩn bị đóng cửa" phía trong cửa sổ của một cửa hàng bán đồ nội thất nhỏ. Tôi dừng lại để xem người ta có cho thuê lại cửa hàng hay không, bởi chỗ này đẹp hơn cửa hàng hiện tại của tôi rất nhiều.

Và tôi được biết cửa hàng sẽ được cho thuê vào tháng sau. Chủ cửa hàng ở nhà kế bên và có thể nói chuyện với tôi về việc cho thuê nhà. Vì vậy tôi tới gặp anh ta. Tôi lấy làm ngạc nhiên khi biết rằng giá cho thuê chỉ đắt hơn 100 đô-la mỗi tháng so với số tiền tôi phải trả để thuê cửa hàng hiện tại.

Tôi gọi cho vợ và nói chúng tôi sẽ chuyển cửa hàng. Ban đầu, chúng tôi định mở với mô hình như cũ, bán đồ nội thất cao cấp đã qua sử dụng, nhưng trong quá trình nói chuyện với chủ cửa hàng chuẩn bị chuyển đi, chúng tôi nhận thấy cửa hàng của anh ta kinh doanh phát đạt hơn chúng tôi, vì vậy chúng tôi quyết định học theo cách mà họ vẫn làm, đó là bán nội thất phòng ngủ, sô pha giường và ghế đệm futon mới toanh. Thu nhập của chúng tôi tăng lên 70.000 đô-la trong năm đầu chuyển tới đó.

Trong khoảng thời gian làm chủ cửa hàng nhỏ đó, tôi gặp một người vẫn bán phần khung ghế futon cho tôi. Ông sở hữu hai cửa hàng bán futon và dường như việc làm ăn rất phát đạt. Lần đầu tiên nhìn thấy cửa hàng của ông ta, vợ tôi đã nghĩ chúng tôi sẽ ngừng bán nội thất phòng ngủ, sô pha giường và chỉ bán ghế đệm futon như ông ta thôi.

Ban đầu tôi không đồng ý, nhưng sau khoảng một tháng, tôi quyết định thử một lần vì cứ bán được một bộ nội thất phòng ngủ và một chiếc sô pha giường thì tôi bán được tới 10 chiếc futon. Và bạn đoán xem kết quả ra sao? Chúng tôi đã tìm được điểm dừng chân thích hợp trong ngành công nghiệp này và thu nhập của chúng tôi một lần nữa lại tăng lên. Chúng tôi kiếm được khoảng 100.000 đô-la một năm.

Câu chuyện vẫn cứ thế tiếp diễn, nhưng tôi sẽ kết thúc nó ở đây bằng câu chuyện chúng tôi đầu tư vào bất động sản. Chúng tôi mua 7 ngôi nhà trong vòng vài năm với giá trị ròng là 1 triệu đô-la. Nếu tôi tiếp tục làm việc vì đồng lương ở sân golf, có lẽ tôi chỉ kiếm được 12 đô-la một giờ, tức là chỉ có 20.000 đô-la một năm sau khi trừ thuế.

Bạn thấy đấy, khi làm việc vì lương, chúng chỉ có thể tăng dần theo thời gian và năm kinh nghiệm của bạn. Còn khi làm việc vì lợi nhuận, bạn có cơ hội tăng thu nhập của mình một cách nhảy vọt và trong thời gian rất ngắn. Đến nay là khoảng 10 năm tôi không còn làm việc vì đồng lương nữa, và chưa bao giờ có ý định sẽ quay lại làm việc để nhận lương. Nếu muốn thành triệu phú, bạn cần học cách làm việc vì lợi nhuận.

Người giàu nỗ lực vì lợi nhuận, người nghèo làm việc vì lương.

04. Người giàu rộng rãi, Người nghèo ki bo

Một hôm, tôi đến mua đồ ăn trưa tại một cửa hàng bánh sandwich. Một chàng trai khoảng 19 tuổi phục vụ tôi. Tổng số tiền phải trả không đến 5 đô-la, nhưng tôi đưa cậu ta 10 đô-la. Khi cậu ta trả lại tôi 5 đô-la và một ít xu lẻ, tôi đút những đồng xu vào túi và đưa cậu ta 5 đô-la. "Đây là tiền boa cho cậu", tôi nói.

Trong một giây, cậu thanh niên có vẻ bối rối, sau đó cậu ta nói: "Ông nói thật à?"

"Ừ", tôi trả lời.

"Trời đất!" Cậu ta reo lên, không thể tin được tôi lại cho cậu ấy 5 đô-la.

Phản ứng của cậu trước 5 đô-la tôi cho thật đáng ngạc nhiên.

Khoảng 1 tuần sau, tôi quay trở lại đúng cửa hàng bánh đó. Lần này là một phụ nữ da đen lớn tuổi phục vụ tôi. Hóa đơn của tôi khoảng gần 8 đô-la, tôi đưa cho cô ấy tờ 20 đô-la. Khi cô trả lại tiền, tôi cầm những đồng lẻ và đưa cho cô 10 đô-la. "Đây là tiền boa cho cô!" tôi nói.

Người phụ nữ ngạc nhiên: "Thật sao?"

"Vâng," tôi trả lời. "Chúa phù hộ cho cô!"

Người phụ nữ mừng rỡ reo lên "Chúa ơi! Cảm ơn ngài!"

Phản ứng của cô ấy khiến tôi mỉm cười khi bước ra khỏi tiệm bánh. Nếu chỉ trả đúng 5 đô-la hay 10 đô-la, tôi sẽ chẳng thể nào có được cảm giác như vậy khi thấy phản ứng của họ.

Hãy học cách hào phóng

Hào phóng đem lại cho bạn niềm vui. Bạn sẽ thấy rất thoải mái nếu trao đi từ tận đáy lòng. Tôi đã cho tiền những người hoàn toàn lạ mặt trong vô số dịp, và sẽ tiếp tục làm như vậy đến hết cuộc đời. Hào phóng là một thói quen tốt; để chắc chắn rằng đồng tiền không kiểm soát được bạn.

Có lần tôi nghe một thầy giảng đạo nói về một bài kiểm tra để phát hiện bạn sở hữu đồng tiền hay đồng tiền sở hữu bạn. Bài kiểm tra là: hãy cho chúng đi. Nếu bạn có thể làm điều đó, nghĩa là bạn sở hữu tiền bạc. Còn nếu không, tức là tiền bạc đang sở hữu bạn.

Những câu chuyện khác

Một lần tôi đang lái xe trên một con đường lớn trong thị trấn lúc 9 giờ tối. Trời mưa và gió thổi lạnh buốt. Tôi lái xe qua một phụ nữ đang đi bộ bên lề đường. Tôi không có thói quen cho phụ nữ lạ đi nhờ xe, nhưng tôi cảm thấy ái ngại khi cô ấy phải đi bộ dưới trời mưa lạnh. Tôi quay xe trở lại và tới hỏi xem cô ấy có muốn đi nhờ hay không. Người phụ nữ đồng ý và lên ngồi bên cạnh ghế lái. Tôi hỏi cô ấy định về đâu, rồi cô ấy trả lời.

Vài giây im lặng, sau đó cô ấy hỏi tôi: "Tôi có thể chạm vào anh không?" Trời ơi, tôi đã cho một cô gái làng chơi đi nhờ xe của mình!

Tôi cười lớn và nói: "Không, cô không được chạm vào tôi!"

Với giọng điệu sợ hãi, cô nói: "Anh là cảnh sát, đúng không?"

Tôi lại cười lớn và nói: "Không, tôi không phải là cảnh sát."

"Vậy tại sao anh không cho tôi chạm vào người anh?"

Tôi cho cô ấy xem chiếc nhẫn cưới và nói: "Bởi vì tôi đã có một gia đình rất hạnh phúc."

Cô ấy thành thực xin lỗi tôi. Tôi hỏi: "Này, nếu giờ tôi cho cô một ít tiền, cô sẽ không lang thang ngoài đường đêm nay nữa chứ?"

Cô ấy ngay lập tức trả lời: "Vâng! Tất nhiên rồi!"

Tôi hỏi cô ta cảm thấy như thế nào khi phải nuôi thân bằng việc làm gái bán hoa. Cô ấy trùng giọng xuống trả lời: "Tôi có hai đứa con nhỏ ở nhà và tôi phải mua đồ ăn cho chúng. Giờ mẹ tôi đang giúp tôi trông hai đứa nhỏ." Tôi cảm giác cô ấy nói thật, nên tôi đưa cô ấy đến cửa hàng tạp hóa để mua những thứ cần thiết. Cô gái khiên cưỡng đồng ý.



Khi chúng tôi ở trong cửa hàng, cô có vẻ ngần ngại không muốn bỏ bất cứ món hàng gì vào giỏ. Cô chọn một vài thứ như sữa và bánh mì. Tôi hỏi: "Cô còn muốn mua gì nữa không?" Cô ta không biết trả lời sao, tôi lại gợi ý:

"Thế còn bơ đậu phộng, kẹo dẻo hay ngũ cốc thì sao?" Cô gái đồng ý. Tôi cũng mua vài hộp bánh quy và một số thứ khác. Tổng hóa đơn là hơn 40 đô-la.

Cô cảm ơn tôi vài lần khi chúng tôi ở bãi đỗ xe. Chúng tôi quay lại xe và tôi hỏi địa chỉ nhà cô ta. Cô sống trong một căn nhà di động cách nơi tôi cho cô ta đi nhờ xe khoảng gần 5 km. Khi chúng tôi về đến gần nhà cô gái, tôi nhìn thấy một phụ nữ đang đứng trên thềm cửa.

Cô gái trẻ nhảy khỏi xe tôi và hét lên: "Mẹ ơi, mẹ ơi! Con gặp người đàn ông này, anh ta mua đồ ăn cho chúng ta mẹ ạ! Mai bọn trẻ có sữa uống buổi sáng rồi!" Sau đó cô nói: "Và anh ấy rất yêu vợ, để con kể cho mẹ nghe!"

Mẹ cô gái bước ra ngoài thêm một chút và hỏi tôi: "Anh có phải là thiên thần hay không vậy?"

"À vâng, chắc là vậy!" Tôi trả lời.

Cô gái trẻ đưa túi đồ ăn cho mẹ đem vào nhà và nói cảm ơn tôi thêm vài lần nữa. Khi cô chuẩn bị quay vào nhà, tôi nói: "Chờ một chút! Lại đây, tôi có cái này cho cô." Cô bước đến chỗ tôi và tôi đưa cho cô ta 100 đô-la. Cô gái không biết nói gì. Tôi bèn nói: "Tiền này để cô mua thêm đồ ăn vào mấy ngày tới cho bọn trẻ. Chúc ngủ ngon!" Cô ta lại cảm ơn tôi lần nữa. Tôi quay lại xe và trở về nhà.

Có rất nhiều cơ hội để chúng ta thể hiện sự hào phóng mỗi ngày. Hào phóng chắc chắn sẽ đem lại hạnh phúc. Còn tham lam chắc chắn sẽ dẫn tới đau khổ.

Tôi biết mình không thể giúp người phụ nữ đó giải quyết vấn đề của cô ta về lâu dài, nhưng ai mà biết được chuyện gì sẽ xảy ra với cô ta đêm hôm đó? Một lý do tôi viết sách và nói chuyện ở các buổi hội thảo về thành công là để truyền cho mọi người kiến thức giúp họ tiến bộ về lâu dài, nếu họ muốn như thế.

Mặc dù tôi có rất nhiều câu chuyện khác về sự hào phóng, nhưng tôi sẽ chỉ kể thêm hai câu chuyện khác ở đây.

Một hôm tôi đang ngồi trong chiếc xe bán tải của mình tại bãi đỗ xe gần sông Halifax. Bố và tôi đang bàn bạc về ý tưởng mở một cửa hàng nội thất nữa vào lúc đó. Trong khi chúng bàn về các khả năng khác nhau, tôi để ý thấy một người đàn ông da đen ngồi trong một chiếc xe cũ cà tàng cạnh đó. Ông ta đang nhìn đăm đăm vào khoảng không và có vẻ đang nghĩ ngợi gì miên man lắm. Tôi cảm thấy có gì đó thúc giục tôi phải cho ông ta 100 đô-la. Khi tôi và bố nói chuyện xong, tôi ra khỏi xe và bước tới chiếc xe của ông ta.

Kính cửa sổ xe ông ta đang mở và tôi nói: "Xin lỗi…" Người đàn ông giật mình và ngẩng lên nhìn tôi. Trước khi ông ta kịp nói gì, tôi nói: "Tôi chỉ muốn cho ông cái này và mong Chúa phù hộ cho ông." Người đàn ông nhìn tờ 100 đô-la, chậm rãi nhận nó, nhưng chẳng nói lời nào. Ông ta không nói

được một lời. Tôi thấy lúng túng bèn nói: "Uhm… Chúa phù hộ cho ông!"

Khi tôi quay đi được một bước, người đàn ông mới lên tiếng: "Chờ một chút." Tôi bước lại phía cửa kính và ông ta nói: "Tôi chỉ đang ngồi đọc cuốn sách này thôi." Tôi đã không để ý cuốn sách trên tay ông ta. Ông quay cuốn sách lại để tôi có thể nhìn thấy tựa đề. Đó là một cuốn sách nhỏ mang tên "Sức mạnh sáng tạo của Chúa".

Tôi mỉm cười một lần nữa và nói: "Vâng, Chúa phù hộ cho ông." Người đàn ông vẫn không nói gì còn tôi thì quay trở lại xe và đi khỏi.

Một lần nữa, tôi biết mình không giải quyết được vấn đề lâu dài của người đàn ông đó, nhưng ai mà biết được ông ta đang nghĩ gì? Có thể ông ta đang cầu nguyện một thứ gì đó, và tờ 100 đô-la là một dấu hiệu cho ông. Điểm mấu chốt của câu chuyện là: hãy hào phóng.



Không phải người giàu nào cũng rộng rãi về tiền bạc, nhưng những người hạnh phúc đều hào phóng! Hầu hết người giàu đều tin vào luật "gieo và gặt". Họ coi đồng tiền là hạt giống và rằng nếu hào phóng, họ sẽ nhận lại tiền bạc.

Người giàu không chỉ cho nhiều, mà còn nhận lại rất nhiều. Họ có niềm tin rất khác biệt về việc nhận so với người nghèo. Họ tin rằng mình xứng đáng được nhận vì họ hào phóng. Theo kinh nghiệm của tôi, những người nghèo không được nhận nhiều. Tôi tin đó là vì họ không cảm thấy mình xứng đáng. Làm sao họ có thể xứng đáng, nếu họ không hào phóng?

Một câu chuyện nữa…

Sau khi buổi hội thảo tại Charlotte, Bắc California kết thúc, khoảng 11h30 tối, tôi và vợ rất đói, vì thế chúng tôi lái xe loanh quanh và tìm thấy một cửa hàng Domino’s Pizza trong một khu mua sắm nhỏ. Tôi vào gọi pizza và quay lại xe để chờ. Tôi đứng cạnh xe, còn vợ tôi ở trong xe với cánh cửa xe mở, và chúng tôi đang nghe nhạc. Lúc đó, một đám khoảng 8 cậu nhóc da đen, khoảng chừng 10 đến 15 tuổi tiến lại từ phía cửa khu mua sắm. Bằng trực giác, tôi cảm nhận được lũ trẻ đang chuẩn bị gây sự với chúng tôi.

Khi đám trẻ tiến tới gần chiếc xe của chúng tôi, một trong những đứa nhỏ nhất tiến đến phía tôi. Cậu bé có vẻ lớn nhất trong nhóm bèn nắm lấy cánh tay cậu ta và nói: “Này, không được đâu. Đừng.” Bọn nhóc bước thêm vài bước và rẽ vào đường đi bộ bên cạnh khu mua sắm.

Vợ tôi trông thấy bọn trẻ đi qua, nhưng không để ý thấy điều gì nữa cả. Tôi hỏi cô ấy xem chúng tôi có nên mua cho bọn trẻ một chiếc pizza hay không. Vợ tôi mỉm cười và nói: “Vâng.”

Tôi bước tới đoạn rẽ và bọn trẻ đã đi được khoảng 20 mét. Cậu nhóc nhỏ nhất định gây sự với tôi lúc nãy lại nhìn thấy tôi và nói: “Này, chúng mày. Nhìn kìa.” Sau đó cậu ta rút ra một khẩu súng và chĩa thẳng vào mặt tôi. Cậu bé lớn nhất một lần nữa lại can ngăn và giằng lấy súng từ tay cậu ta, sau đó hỏi tôi: “Ông muốn gì?”

Tôi hơi nhún vai, nói: “Tôi chỉ muốn mua cho các cậu một cái pizza, nếu các cậu muốn.”

“Thật chứ?” Cậu ta hỏi lại.

“Đúng thế.”

“Tại sao ông lại muốn mua pizza cho chúng tôi?” cậu ta hỏi.

“Tôi chỉ muốn làm một việc tốt cho các cậu. Có muốn không nào?” Tôi trả lời.

“Có,” cậu bé nói và tất cả chúng đều bước tới phía tôi. Tôi hỏi chúng thích ăn loại gì và vào cửa hàng gọi pizza cho chúng.

Khi tôi ở trong cửa hàng, bọn trẻ hỏi vợ tôi rằng tôi có phải là cảnh sát và đang định bắt chúng hay không. Cô ấy nói không. Chúng còn hỏi vậy tại sao tôi lại muốn mua pizza cho chúng. Cô ấy bèn giải thích rằng chúng tôi thích hào phóng như vậy.

Tôi bước ra và cùng bọn trẻ chờ đợi khi cửa hàng đang chuẩn bị pizza. Tôi nói chuyện với chúng về ước mơ và hy vọng của chúng, mặc dù dường như chúng chẳng có mơ mộng hay mong muốn gì cả. Chúng khá ít lời, dè dặt và tỏ ra rất biết ơn khi chiếc pizza được mang tới. Tôi nói với chúng thêm vài phút nữa về việc hy vọng những điều tốt đẹp sẽ đến với chúng, sau đó chúng tôi chào tạm biệt nhau.

Hào phóng là bằng chứng cho lòng tốt và tình yêu thương. Nó đem lại lợi ích cho người cho nhiều như, thậm chí nhiều hơn, người nhận.

Người giàu rộng rãi,người nghèo ki bo.

03. Người giàu có nhiều nguồn thu nhập, Người nghèo chỉ có một

Hãy so sánh đô-la với cá. Một người câu cá sẽ câu được nhiều cá hơn nếu có hai dây câu chứ? Tất nhiên rồi. Khả năng rất lớn là anh ta sẽ câu được nhiều hơn. Vậy nếu anh ta có tới 5 dây câu thì sao? Dễ thấy là càng có nhiều dây câu dưới nước, anh ta càng có khả năng bắt được nhiều cá.

Tiền bạc cũng vậy. Càng phát triển nhiều nguồn thu nhập khác nhau, bạn càng có nhiều cơ hội giàu HƠN. Với mỗi người giàu giàu hơn bằng một nguồn thu nhất định thì sẽ có hàng chục người khác trở nên độc lập về tài chính nhờ kết hợp nhiều nguồn thu nhập khác nhau.

Thu nhập thụ động

Mẹo để phát triển nhiều nguồn thu nhập khác nhau là tập trung biến chúng thành các nguồn thu thụ động. Nói thụ động không có nghĩa là tôi bảo bạn không cần làm việc mà ý tôi là chúng đòi hỏi ít công sức và và sự quản lý từ bạn.

Rất nhiều người giàu có khả năng lập ra các nhóm giúp họ điều hành công việc kinh doanh tốt hơn nhiều so với chính bản thân họ. Những người thuộc tầng lớp người nghèo gặp nhiều khó khăn với ý tưởng nhiều nguồn thu nhập khác nhau, bởi họ nghĩ họ phải làm tất cả một mình.

Suy nghĩ bạn phải làm tất cả mọi việc một mình thực chất đã giới hạn tiềm năng tài chính của bạn rất nhiều. Việc cho rằng không ai có thể làm việc đó tốt bằng bạn là một thái độ ngạo mạn bởi thực tế thế giới đầy rẫy những người tài năng.

Người giàu có niềm tin rất khác. Họ tin rằng mình có thể tìm thấy một ai đó không chỉ tốt như họ, mà còn có thể tốt hơn! Thật là trái ngược!

Xây dựng một nhóm

Người giàu còn phát triển kỹ năng đặc biệt khiến mọi người làm việc ăn ý với nhau, từ đó đem lại lợi nhuận lớn. Tuy nhiên, kỹ năng đó cần có thời gian để phát triển. Đó là khả năng khiến mọi người chấp nhận sự khác biệt từ người khác và khả năng giao đúng người đúng việc.

Rất nhiều công ty gặp khó khăn đơn giản bởi giao việc nhầm người và bổ nhiệm không đúng vị trí. Giúp mọi người làm việc ăn ý nghĩa là phải tạo ra được một bầu không khí tin tưởng. Người giàu xây dựng những nhóm làm việc trong đó mọi người khen ngợi lẫn nhau, chứ không phải cạnh tranh nhau. Khi các thành viên trong nhóm cạnh tranh nhau, sẽ rất khó để họ tin tưởng lẫn nhau. Khi danh vọng thuộc về ai không còn quan trọng nữa thì thành quả đạt được là không giới hạn. Những người tin tưởng nhau có thể đạt thành tựu lớn hơn rất nhiều so với người làm việc đó một mình.

Để phát triển lòng tin giữa các thành viên trong nhóm, bạn cần phải tạo

dựng một bộ luật hành xử. Một bộ luật hành xử là tập hợp các luật lệ đơn giản để mọi người cùng tuân theo. Nếu bạn đang ở bước đầu xây dựng một nhóm, tốt nhất là hãy để nhóm tự xây dựng bộ luật này. Còn nếu bạn đưa một thành viên mới vào nhóm sau khi bộ luật đã được xây dựng thì thành viên đó phải đồng ý tuân theo những luật lệ đó, nếu không anh ta/cô ta sẽ không được nhận vào làm việc. Nếu ai đó làm điều gì trái luật lệ, cả nhóm sẽ phải có trách nhiệm xử lý người đó.

Sức mạnh của một bộ luật hành xử chỉ phát huy tác dụng khi những người vi phạm bị chất vấn. Luật lệ có ích gì nếu bạn không thi hành nó? Khi xây dựng một nhóm, mọi người phải sẵn sàng tạo điều kiện cho các thành viên khác cơ hội sửa sai. Nếu các thành viên cáu giận hoặc cảm thấy bị xúc phạm khi được sửa lỗi, họ cần thay đổi thái độ, hoặc là rời khỏi nhóm.



Sự tức giận không có chỗ trong một tập thể chiến thắng. Sự tức giận là dấu hiệu của tính tự tôn. Sự khiêm tốn có sức mạnh của nó, và nhóm nào phát triển được thái độ khiêm tốn sẽ đạt được nhiều kết quả tuyệt vời. Người giàu thường đem tinh thần khiêm tốn đến cho nhóm vì chính họ cũng vậy. Những người khiêm tốn là những người biết học hỏi.

Người giàu thường rất cởi mở để học cách quản lý công việc tốt hơn. Họ hiểu rằng kinh doanh đồng nghĩa với thu nhập, nhưng thu nhập lớn đồng nghĩa với việc có một nhóm làm việc được xây dựng trên nền tảng tin tưởng lẫn nhau.

Áp dụng sự hài hòa có chủ ý

Hãy xem xét một thuật ngữ tôi học được từ cố vấn Nido Qubein – sự hài hòa có chủ ý. Nó rất cần thiết trong việc xây dựng thành công nhiều nguồn thu nhập khác nhau. Chủ ý nghĩa là: làm việc có mục đích, chủ tâm. Một sự kiện được lên kế hoạch. Một hành động có suy nghĩ. Sự hài hòa nghĩa là: kết nối. Liên kết. Đồng thuận. Mọi việc ăn khớp với nhau.

Sự hài hòa có chủ ý được áp dụng bởi những người rất giàu. Đó là những kế hoạch có phương pháp và tỉ mỉ. Sức mạnh của sự hài hòa có chủ ý là khiến mỗi nguồn thu nhập thụ động trợ giúp lẫn nhau.

Khi bắt đầu một nguồn thu nhập mới, bạn phải tập trung vào đó. Sự tập trung là sức mạnh, và tất cả người giàu đều sở hữu sức mạnh này. Có hai cách bạn cần tập trung, nhằm áp dụng sự hài hòa có chủ ý vào cuộc sống. Bạn cần tập trung như một tia lazer chiếu vào từng phần nhỏ trong bức tranh lớn của cuộc đời. Và bạn phải học cách tập trung như một chiếc đèn sân khấu rọi vào tổng thể bức tranh đó.

Ai cũng có thể tập trung vào một việc. Nhưng tập trung vào một bức tranh lớn và để tất cả các phần trên đó phối hợp tốt với nhau đòi hỏi một người phải rất tinh tế. Có nhiều nguồn thu nhập thụ động không liên quan đến nhau vẫn tốt hơn một hay hai nguồn thu nhập. Tuy nhiên, hãy học cách xây dựng những nguồn thu nhập thụ động bổ sung lẫn nhau, qua thời gian, bạn sẽ kiếm được nhiều tiền hơn.

Hãy quay lại với người câu cá. Chúng ta dễ dàng thấy 4 hay 5 dây câu dưới nước sẽ bắt được nhiều cá hơn là chỉ 1 dây. Nhưng sự hài hòa có chủ ý còn đem lại kết quả tốt hơn việc thả nhiều dây câu xuống nước. Sự hài hòa có chủ ý giống như việc thả một chiếc lưới. Tôi hỏi bạn, ai sẽ bắt được nhiều cá hơn, anh chàng câu cá bằng nhiều dây câu hay người ngư dân dùng lưới? Sự hài hòa có chủ ý giúp kết nối các lĩnh vực kinh doanh, và hỗ trợ lẫn nhau để giúp bạn kiếm tiền.

Khái niệm sự hài hòa có chủ ý luôn phải được thực hiện một cách có chủ ý. Nó không bao giờ tự nhiên diễn ra. Nếu hiện tại bạn có một nguồn thu nhập và muốn bắt đầu một nguồn khác, hãy đảm bảo nguồn thứ hai có thể hỗ trợ nguồn thứ nhất và nguồn thứ nhất cũng hỗ trợ nguồn thu mới. Chúng có thúc đẩy lẫn nhau không? Nguồn thu nhập chính của bạn có liên hệ gì với nguồn thu thứ 2, thứ 3 không? Chúng có chứng minh giá trị của nhau không? Khách hàng từ nguồn thu chính của bạn có thể trở thành khách hàng của nguồn thu mới hay không?

Sự hài hòa có chủ ý là khái niệm khá mới đối với hầu hết mọi người và đòi hỏi tư duy nghiêm túc. Chúng ta cần có thời gian để phát triển những ngành kinh doanh hài hòa với nhau. Qua thời gian, sự hài hòa có chủ ý này sẽ đem lại hiệu quả kỳ diệu cho vấn đề tài chính của bạn.

Người nghèo tin rằng nếu bạn cố gắng xây dựng nhiều nguồn thu nhập khác nhau, bạn sẽ phải làm quá nhiều việc cùng một lúc. Một lần nữa, đó là

bởi ý nghĩ họ phải tự mình làm tất cả mọi việc. Nếu một người nghèo có nhiều hơn một nguồn thu nhập, đó thường là một công việc thứ hai mà người đó phải tự làm. Và tôi dám chắc là người đó không chủ đích kết nối nó với công việc thứ nhất.

Nếu bạn tập trung vào các nguồn thu nhập THỤ ĐỘNG, hãy xây dựng một NHÓM LÀM VIỆC, và áp dụng SỰ HÀI HÒA CÓ CHỦ Ý, thay vì cùng lúc làm nhiều việc được. Tuy nhiên bạn cần cẩn trọng, đừng để tư duy của người nghèo ngăn cản bạn hành động và thử những cái mới. Thu nhập thụ động, các nhóm làm việc và sự hài hòa có chủ ý là mối quan hệ ba chiều không dễ gì bị phá vỡ. Chúng giúp bạn xây dựng một cuộc sống tài chính vững mạnh.

Người giàu có nhiều nguồn thu nhập,người nghèo chỉ có một.

02. Người giàu nỗ lực để tăng lợi nhuận, Người nghèo cặm cụi tìm cách tăng lương

Mọi người chắc đều đã nghe câu: “Hãy làm việc thông minh hơn thay vì làm việc chăm chỉ hơn.” Tập trung vào lợi nhuận là làm việc thông minh. Làm việc vì đồng lương là làm việc chăm chỉ.

Người giàu được tự do về tài chính là bởi họ làm việc chăm chỉ trong thời gian đầu để có được lợi nhuận. Một khi đạt được lợi nhuận đến một mức độ nào đó, họ được tự do làm những gì mình thích, bất cứ khi nào họ muốn.

Người nghèo bị kẹt trong cái vòng luẩn quẩn của người làm thuê. Cái vòng đó là: thức dậy, đi làm, thanh toán các hóa đơn, thức dậy, đi làm, thanh toán các hóa đơn, thức dậy, đi làm, thanh toán các hóa đơn… Người giàu thức dậy, làm việc gì họ thích, dành thời gian cho gia đình, quyên tiền cho những mục đích họ tin tưởng, du lịch tới những nơi đẹp đẽ và tiếp tục tìm kiếm cơ hội đầu tư để tăng lợi nhuận.

Định nghĩa lợi nhuận của một người giàu

Định nghĩa phổ biến của lợi nhuận là tài sản trừ đi tiêu sản. Hầu hết mọi người nghĩ tài sản là bất cứ thứ gì có giá trị mà họ sở hữu. Dù đây là định nghĩa mà hầu hết mọi người sử dụng, nhưng đó không phải là quan niệm của người giàu về tài sản; và khi nói đến tiền bạc, cách nghĩ khôn ngoan là nghĩ theo cách của người giàu thay vì cách của hầu hết mọi người.

Người giàu coi tài sản là những thứ có giá trị mà họ sở hữu, và chúng tạo ra thu nhập thụ động cho họ. Một người nghèo có thể có những tài sản nhỏ có giá trị nào đó, nhưng những tài sản này không tạo ra thu nhập thụ động. Vì vậy, hãy nghĩ về một tài sản nào đó như một thứ có giá trị và còn tạo ra thu nhập thụ động cho bạn nữa.



Tiêu sản là những thứ bạn phải nợ tiền để có được chúng, ví dụ: các khoản thế chấp, tiền trả góp xe hơi, nợ thẻ tín dụng, các khoản vay cá nhân hoặc vay trong trường học. Hãy lấy những tài sản có giá trị có thể tạo ra thu nhập thụ động trừ đi khoản tiền bạn nợ, con số này chính là lợi nhuận thực sự của bạn. Đối với người giàu, lợi nhuận không tạo ra thu nhập thụ động thì vô giá trị. Họ tập trung vào việc tăng lợi nhuận của bản thân, và cùng lúc tăng thu nhập thụ động.

Người giàu biết sai khiến đồng tiền làm việc cật lực cho họ. Còn người nghèo làm việc cật lực vì đồng tiền.

Có hai lý do tại sao làm việc vì đồng lương lại mạo hiểm và không mấy thông minh. Thứ nhất là, khi lương của bạn tăng nghĩa là thuế cũng tăng. Thứ hai là, khi đồng lương của bạn tăng nghĩa là bạn càng thêm phụ thuộc vào ai đó.

Người giàu có quyền kiểm soát tài chính của bản thân. Người nghèo trao quyền kiểm soát tài chính của bản thân vào tay người khác. Nếu bạn làm việc vì lương, nhà nước sẽ quyết định bạn phải trả thuế bằng chừng nào. Người giàu kiểm soát lượng thuế phải trả và khi nào phải trả. Sếp bạn sẽ quyết định tháng sau bạn có còn việc để làm hay không. Người nghèo chẳng thể lường trước được việc công ty giảm biên chế. Bởi những người thuộc tầng lớp này phụ thuộc vào người khác về mặt tài chính, nên họ luôn ở trong nguy cơ bị mất nguồn thu nhập.

Một số người bạn của tôi là phi công. Họ may mắn không mất việc làm sau vụ 11/9, nhưng chỉ qua một đêm thu nhập của họ giảm 30%. Sẽ ra sao nếu bỗng nhiên ngày mai thu nhập của bạn cũng giảm 30%? Người giàu biết rõ mức thu nhập của họ tháng sau và năm sau nữa.

Hãy biến lương thành thu nhập thụ động

Làm việc vì lương không phải là sai hay xấu, mà chỉ là công việc vất vả đối với hầu hết mọi người – và còn bấp bênh nữa. Rất nhiều người ngày nay là người giàu, nhưng ngày xưa đã từng làm việc vì đồng lương. Vậy họ trở nên độc lập về tài chính như thế nào? Bằng cách sử dụng đồng lương của mình để mua tài sản. Hầu hết người giàu đều có một giai đoạn làm việc rất vất vả. Họ làm việc cật lực để mua tài sản.

Mua tài sản để đem lại thu nhập thụ động không phải là điều dễ dàng trong giai đoạn đầu. Nó đòi hỏi kiến thức mới, phải được thu thập từ rất nhiều giờ nghiên cứu. Người giàu không chỉ làm việc chăm chỉ mà còn tìm tòi chăm chỉ để học cách kiếm được tài sản đem lại thu nhập. Tăng lợi nhuận bằng tài sản có thể tạo ra thu nhập thụ động là một kỹ năng, mà kỹ năng thì cần thời gian để phát triển. Để tăng lợi nhuận, bạn cần sự kiên nhẫn, kiến thức và trí khôn.

Hãy kiên nhẫn với bản thân, thu thập kiến thức về các loại tài sản, và sau đó sử dụng trí khôn.

Trí khôn là việc ứng dụng kiến thức. Một số người nghèo có kiến thức về thu nhập thụ động và cách tăng giá trị ròng, xong lại chưa bao giờ áp dụng chúng.

Người giàu áp dụng kiến thức mà họ có được. Họ còn tiếp tục tiếp thu thêm kiến thức nữa. Họ có kiến thức và đầu tư vào những thứ mà thậm chí người nghèo còn không biết là chúng tồn tại.

Trong khuôn khổ của cuốn sách này, tôi không nói về các loại tài sản mà các tỷ phú đầu tư để có thu nhập thụ động, nên tôi chỉ đề cập đến một vài loại phổ biến nhất, là điểm bắt đầu của các tỷ phú khi họ vẫn còn nghèo.

Hãy gây dựng một doanh nghiệp nhỏ

Theo tôi, mỗi người cần phải có một cơ sở kinh doanh nhỏ. Tôi không nói là bạn phải bỏ việc để mở doanh nghiệp. Tôi gợi ý bạn nên bắt đầu bằng việc mở doanh nghiệp bán thời gian duy trì song song với công việc hiện tại.

Một cách để thực hiện việc này là gia nhập một công ty marketing mạng lưới. Các công ty bán hàng trực tiếp hoặc marketing mạng lưới là cách rất tốt để bắt đầu sự nghiệp kinh doanh của bạn. Bạn sẽ gặp ít rủi ro và có cơ hội nhận được những phần thưởng cực kỳ giá trị. Họ có những hệ thống đã hoạt động lâu dài, được chứng minh, và họ sẽ liên tục hỗ trợ bạn trong công việc. Đó là cách tốt để tự kinh doanh mà vẫn không đơn độc. Tôi có ba lời khuyên nếu bạn có ý định tham gia một công ty marketing mạng lưới:



Nếu đạt được ba yêu cầu trên, tôi tin rằng bạn có thể có một công việc kinh doanh bán thời gian rất thành công. Khi tham gia một công ty marketing mạng lưới hoặc thành lập một cơ sở kinh doanh nhỏ, hãy đề ra mục tiêu kiếm nhiều tiền hơn từ công việc kinh doanh bán thời gian này thay vì từ công việc chính của bạn. Sau khi đạt được điều đó, bạn sẽ được tự do làm việc bạn thích, thay vì những việc bạn bắt buộc phải làm. Không phải sẽ rất tuyệt hay sao?

Khi bắt đầu một doanh nghiệp riêng, phải chắc chắn rằng mức chi phí hàng ngày của bạn không đổi, và hãy tiết kiệm số tiền kiếm được từ công việc kinh doanh mới này cho đến khi bạn sẵn sàng đầu tư cho một tài sản. Điều phổ biến nhất trên thế giới là: Bạn bắt đầu tiêu nhiều tiền hơn khi bạn kiếm được nhiều hơn. Trong nhiều năm tôi cũng vậy. Mỗi khi kiếm được nhiều tiền hơn, tôi sẽ mua một chiếc xe đẹp hơn, chuyển sang một ngôi nhà mới rộng hơn, và đi du lịch ở Hawaii. Từ kinh nghiệm của mình, tôi có thể nói thật ngu ngốc nếu tăng chi phí sinh hoạt khi bạn chưa thể trả cho các chi phí đó bằng nguồn thu nhập thụ động từ tài sản của mình.

Người giàu có trí khôn khác thường; họ không tăng chi phí sinh hoạt khi thu nhập của họ tăng, mà họ tăng mức đầu tư. Người nghèo sử dụng thu nhập của mình để mua tiêu sản, còn người giàu đầu tư thu nhập của họ vào tài sản. Đầu tư vào các tài sản tạo ra thu nhập thụ động là phần quan trọng

của quá trình làm giàu.

Có lẽ lợi ích lớn nhất của việc sở hữu một doanh nghiệp riêng là lợi ích về thuế. Chủ doanh nghiệp có thể xóa bớt một vài thứ, mà ở vị trí nhân viên bạn không thể làm được. Tôi không phải là luật sư hay nhà chiến lược về thuế, nên tôi không đưa ra cho bạn bất kỳ lời khuyên nào, nhưng nhất định bạn phải học những lợi thế về thuế mà bạn nhận được với tư cách chủ doanh nghiệp.

Chủ doanh nghiệp có thể sử dụng tiền họ kiếm được trước khi bị đánh thuế. Khi làm việc vì tiền lương, bạn cần phải đóng thuế trước, sau đó mới được tiêu số ít ỏi còn lại. Người giàu làm ra tiền, tiêu tiền, sau đó mới đóng thuế. Người nghèo làm ra tiền, đóng thuế và sau đó tiêu số còn lại.

Bạn có muốn phải đóng ít thuế hơn? Hãy mở một doanh nghiệp nhỏ. Một doanh nghiệp nhỏ có thể cho bạn những lợi thế vô cùng lớn về thuế và có thể trở thành tài sản nếu bạn thành lập nó và việc này không tiêu tốn của bạn quá nhiều thời gian. Hãy nhớ, định nghĩa của một người giàu về tài sản: đó là thứ có giá trị mà họ sở hữu, và chúng tạo ra thu nhập thụ động. Và hãy nhớ, thu nhập thụ động không có nghĩa là bạn không phải làm gì cả; mà bạn chỉ phải quản lý một chút thôi.

Đầu tư vào bất động sản

Theo tôi, bất động sản là tài sản tốt nhất và an toàn nhất để đầu tư. Hầu như tất cả các triệu phú đều có thu nhập thụ động từ bất động sản. Một số ít người nghèo cũng có thu nhập thụ động từ nguồn này. Các hiệu sách có đầy rẫy những cuốn sách dạy đầu tư bất động sản, nên tôi không bàn tới nó ở đây. Tôi chỉ gợi ý bạn nên đọc các cuốn sách về bất động sản cho đến khi tích lũy đủ kiến thức để hành động và bắt đầu đầu tư vào đó. Chân thành mà nói, tình hình tài chính của tôi đã thay đổi hoàn toàn khi tôi bắt đầu đầu tư vào bất động sản.

Còn chứng khoán thì sao?

Hầu hết người giàu đều đầu tư vào thị trường chứng khoán. Tôi nói "hầu hết" vì tôi biết một số người giàu chỉ đầu tư vào bất động sản. Mặt khác, tôi cũng biết một số người chỉ đầu tư vào chứng khoán. Chứng khoán có thể là một dạng thu nhập thụ động tuyệt vời. Nhưng chúng cũng rất nguy hiểm nếu bạn không hiểu rõ.

Các doanh nghiệp nhỏ, bất động sản và chứng khoán đều có những rủi ro nhất định. Tuy nhiên, rủi ro sẽ giảm đáng kể nếu bạn làm giàu cho kiến thức của mình. Hãy nhớ, nếu bạn dám mạo hiểm nghĩa là bạn đã nắm lấy cơ hội. Mạo hiểm là cơ hội.

Giá trị ròng không phải là khoản tiền để dành

Nhiều người nghèo nghĩ sự đảm bảo về tài chính là "những quả trứng" để dành. Người giàu không nghĩ như vậy. Họ không có trứng để dành; họ chỉ có những con ngỗng đẻ trứng vàng thường xuyên. Và tài sản của người giàu

chính là những con ngỗng đó. Thu nhập thụ động họ nhận được từ tài sản của mình là những quả trứng vàng.

Vấn đề khó khăn với những người có tâm lý để dành là bạn có thể thấy đói bất cứ lúc nào, và cuối cùng vẫn sẽ rán trứng ăn. Những người nghèo thích ăn trứng rán! Người giàu kiểm tra những con ngỗng của họ thường xuyên để đảm bảo rằng chúng vẫn khỏe mạnh. Hầu hết người giàu thậm chí không để tâm đến giá trị ròng của mình.

Hãy tập trung tăng lợi nhuận với những tài sản tạo ra thu nhập thụ động, và chắc chắn sẽ tới ngày bạn được hoàn toàn tự do về tài chính.

Người giàu nỗ lực để tăng lợi nhuận, người nghèo cặm cụi tìm cách để tăng lương

01. Người giàu tư duy tích cực, Người nghèo sống bi quan

Nếu xét trên bề mặt, sự khác biệt này có vẻ không quan trọng; nhưng tôi dám chắc đây là một nguyên lý uyên thâm. Khi tạo cho mình thói quen tư duy tích cực, cuộc sống của bạn sẽ mang một ý nghĩa mới và thành công là điều hiển nhiên.

Sự khác biệt này phản ánh một nguyên lý chung, đã được tóm tắt lại trong kinh cổ "Hãy hỏi và bạn sẽ được hồi đáp."

Bạn sẽ nhận được câu trả lời cho bất cứ câu hỏi nào của mình, cho nên tốt nhất bạn hãy hỏi những câu tích cực. Câu hỏi của bạn càng bao quát càng tốt. Hãy học cách đặt ra những câu hỏi vượt ngoài tầm hiểu biết và kinh nghiệm hiện tại của mình. Các câu hỏi đó chứa đựng những đáp án mà bạn cần để thành công.

Ví dụ về những câu hỏi tích cực

Câu hỏi nào tích cực hơn: "Làm thế nào để thu nhập tăng gấp đôi trong năm nay?" và "Làm thế nào để kiếm đủ tiền trả các hóa đơn tháng này?"

Bạn có thấy sự khác biệt không? Dù trả lời cả câu hỏi lớn hay nhỏ thì năng lượng trí não mà chúng ta bỏ ra đều như nhau. Hãy nghĩ đến những câu hỏi giúp mở rộng trí óc của bạn, bởi bạn sẽ có câu trả lời cho bất cứ câu hỏi nào mà bạn hỏi.

Hãy xem một vài ví dụ khác. "Làm thế nào để kiếm được 1 triệu đô-la mỗi năm bằng cách làm những việc tôi yêu thích?" hay "Làm sao để sếp cho tôi thăng chức?"

"Cuộc sống đang muốn dạy mình điều gì lúc này?" hay "Tại sao những điều tồi tệ luôn xảy ra với tôi?"

"Làm sao để có mối quan hệ sâu sắc hơn với người bạn đời của tôi?" hay "Tại sao việc hòa thuận với vợ/chồng lại khó đến thế?"

"Hôm nay tôi nên làm gì để chứng tỏ với bọn trẻ là tôi yêu chúng?" hay "Tại sao bọn trẻ lại không thích tôi?"

"Tôi thích làm những việc gì để giúp cơ thể luôn khỏe đẹp?" hay "Tại sao việc giảm cân lại khó khăn đến thế?"

"Ai có thể dạy tôi cách thu lại ít nhất 25% với mỗi khoản đầu tư?" hay "Tại sao tôi không thể để dành được tiền?"

"Làm sao để đầu óc luôn thanh thản?" hay "Tại sao lúc nào tôi cũng thấy căng thẳng thế này?"

Các câu hỏi quyết định cảm giác của bạn

Các câu hỏi tích cực hỏi những gì bạn có thể làm, còn các câu hỏi tiêu cực hỏi những gì bạn không thể làm. Câu hỏi tiêu cực cũng hỏi tại sao mọi việc lại khó khăn.

Các câu hỏi tích cực khiến bạn cảm thấy dễ chịu. Còn các câu hỏi tiêu cực làm bạn cảm thấy buồn chán. Bạn có thể kiểm soát cảm xúc của bản thân bằng cách tự hỏi những câu tích cực.

Người giàu là bậc thầy về việc quản lý cảm xúc của bản thân. Họ là bậc thầy trong việc đó vì họ có thói quen tự hỏi mình những câu tích cực.

Khi câu hỏi tích cực trở thành một phần trong thói quen suy nghĩ của bạn, bạn sẽ trở nên mạnh mẽ và thanh thản. Câu hỏi tích cực giúp bạn vươn tới mọi khả năng tiềm tàng của bản thân. Những câu hỏi bạn đặt ra cho mình quyết định kết quả cuộc sống. Nếu bạn cảm thấy không tận dụng hết được khả năng của mình, thì có thể là bởi bạn đang tự hỏi mình những câu tiêu cực. Nghe có vẻ đơn giản, nhưng đó là sự thật.

Người giàu hỏi những câu khiến họ trở nên giàu có. Người nghèo hỏi những câu khiến họ cứ mãi nghèo.

Rèn luyện trí não

Hầu hết người nghèo không biết hoặc không để ý đến những câu họ vẫn tự đặt ra cho mình. Tôi thường xuyên quan sát điều này khi nói chuyện với họ. Thật ngạc nhiên khi tôi có thể kiểm soát cuộc nói chuyện bằng cách đặt các câu hỏi, và những người nghèo sẽ chuyển hướng suy nghĩ của họ đến bất cứ nơi đâu tôi muốn. Tôi từng ghét nói chuyện với những kẻ chỉ biết buôn chuyện – cho đến khi tôi khám phá ra sức mạnh của câu hỏi. Giờ tôi không còn ghét việc đó nữa, vì tôi có thể dễ dàng chuyển hướng cuộc nói chuyện sang một chủ đề nào đó tích cực hơn, đơn giản bằng cách đặt câu hỏi.

Người giàu nhận thức được những câu hỏi họ tự đặt ra cho mình. Họ ý thức được những gì họ nghĩ. Họ liên tục rèn luyện trí não để vươn tới nhiều thành công hơn. Nguyên lý chung này cũng được tóm tắt trong một câu kinh cổ: “Khi con người suy nghĩ, bản chất anh ta cũng vậy.”

Vấn đề của người nghèo là họ không tự suy nghĩ cho bản thân. Họ tưởng rằng như vậy, nhưng thực chất chính những người khác mới điều khiển suy nghĩ của họ.

Bằng chứng của việc này có thể được tìm thấy trong sự khác biệt số 9, “Người giàu bàn về ý tưởng, người nghèo buôn chuyện tào lao”. Lúc nào họ cũng có chuyện để bàn ra tán vào, bởi đơn giản tâm trí họ phản ứng trước những gì người khác nói và làm.

Người giàu sáng tạo nhiều hơn là phản ứng. Bằng cách tư duy tích cực, họ kiểm soát trí óc của bản thân.

Tư duy tích cực là một trong những cách tốt nhất để rèn luyện trí não và tạo dựng thành công.

Cách chúng ta suy nghĩ là kết quả của sự rèn luyện. Người giàu rèn luyện đầu óc của họ một cách có ý thức. Bằng cách kiểm soát những câu hỏi được đặt ra cho chính mình, bạn sẽ học được cách tự suy nghĩ cho bản thân. Bạn giành quyền kiểm soát cuộc sống của mình bằng cách kiểm soát các

mẫu hội thoại nội tâm. Và bạn phải nhận thức được những câu bạn tự hỏi mình nếu muốn gặt hái nhiều thành công hơn nữa.

Chín câu hỏi tích cực

Tôi muốn hỏi bạn chín câu hỏi tích cực mà mọi người đều phải trả lời để đạt được thành công và hạnh phúc thực sự. Những câu hỏi này giải quyết vấn đề: Bạn muốn trở thành người như thế nào, bạn muốn làm gì, và bạn muốn có những gì. Nếu dành thời gian trả lời trung thực những câu hỏi này, bạn sẽ thấy mình đang đi trên con đường dẫn tới thành công.

• Tôi muốn trở thành mẫu người như thế nào?
• Tại sao tôi muốn trở thành mẫu người đó?
• Tôi phải làm thế nào để trở thành mẫu người đó?
• Tôi muốn làm gì?
• Tại sao tôi lại muốn làm việc đó?
• Tôi làm việc đó bằng cách nào?
• Tôi muốn có cái gì?
• Tại sao tôi lại muốn có nó?
• Tôi tạo ra nó bằng cách nào?

Bạn phải trả lời những câu hỏi trên thật rõ ràng. Rõ ràng, ý tôi là phải cụ thể. Càng cụ thể càng tốt.

Sự rõ ràng, rành mạch là sức mạnh. Người giàu biết họ muốn gì. Quan trọng hơn, họ biết tại sao họ lại muốn điều đó. Và bởi họ đã trả lời được câu hỏi cái gì và tại sao, họ sẽ tìm được cách làm thế nào. Người nghèo không biết làm thế nào để trở thành người giàu bởi họ không có cái gì thú vị hay một câu hỏi tại sao tích cực.

Khi trả lời câu hỏi tại sao, bạn có thể phát hiện ra rằng mình đang trở thành người mà người khác muốn như thế hoặc đang làm một việc mà người khác muốn bạn làm – nhưng bạn lại không thực sự muốn. Hoặc bạn ao ước thứ gì đó vì người khác nói với bạn như vậy. Cố gắng đáp ứng lòng mong mỏi của mọi người xung quanh là một cái bẫy.

Hãy khám phá bạn thực sự muốn được là ai, muốn làm gì và muốn có cái gì.

Hãy chắc chắn rằng bạn xếp những câu hỏi trên theo thứ tự: "là ai, làm gì và có gì". Mẫu người mà bạn muốn trở thành sẽ quyết định những gì bạn làm và bạn có.

Rất nhiều người nghèo lại sắp xếp chúng theo thứ tự ngược. Họ nghĩ thứ họ có quyết định việc họ làm, và những việc họ làm quyết định họ là ai. Cách nhìn cuộc sống như vậy chắc chắn sẽ khiến bạn lúng túng. Việc tôi là ai mới quyết định tôi làm gì và tôi có gì.

Thay vì hỏi "Ý nghĩa cuộc sống của tôi là gì?" bạn hãy hỏi: "Điều gì sẽ khiến cuộc sống của mình ý nghĩa hơn?" Câu hỏi đó mang sắc thái tích cực hơn. Câu trả lời trung thực của bạn cho câu hỏi thứ hai sẽ tiết lộ đáp án cho

câu hỏi thứ nhất.

Ý nghĩa cuộc sống của chúng ta không phải là SỞ HỮU sự thành công mà là TRỞ NÊN thành công.

Tự hỏi bạn sẽ trở thành người như thế nào có lẽ là câu hỏi tích cực nhất. Suốt nhiều thế kỷ qua, con người đã tự hỏi mình câu hỏi "Tôi là ai?", còn tôi gợi ý bạn nên tự hỏi "Tôi đang trở thành người như thế nào?" Nếu bạn không thích đáp án của mình cho câu hỏi đó, vậy hãy hỏi "Tôi muốn trở thành người như thế nào?" và làm bất cứ điều gì để trở thành kiểu người như vậy. Là một người giàu cũng bao gồm (ai), làm (gì) và sau đó là có (gì).

Người giàu tư duy tích cực,người nghèo sống bi quan

Giờ thì sao?

1. Hãy đọc đi đọc lại cuốn sách nhỏ này. Tôi đề nghị bạn đọc nó mỗi tháng một lần đến khi cảm thấy 10 sự khác biệt đó đã trở thành một phần của con người bạn. Sự lặp đi lặp lại là cách chúng ta rèn luyện trí não suy nghĩ một cách khác biệt. Khi suy nghĩ khác đi, chúng ta hành động khác đi và từ đó kết quả đạt được cũng khác đi.2. Chia sẻ cuốn sách này với những người phù hợp xung quanh bạn để cùng thảo luận về các điểm khác biệt và học hỏi từ kinh nghiệm và quan điểm của nhau.3. Truy cập trang www.keithcameronsmith.com và đăng ký nhận email về Những điểm khác biệt Khôn ngoan (Wise distinctions) để được tiếp tục hỗ trợ phát triển tư duy thành công và tự hoàn thiện. Bạn cũng có thể tham gia các buổi thảo luận trên truyền hình cùng với tôi và lấy thông tin về các buổi thảo luận hoặc hội thảo chủ đề Trí Khôn Đem Lại Tự Do.

Phụ lục

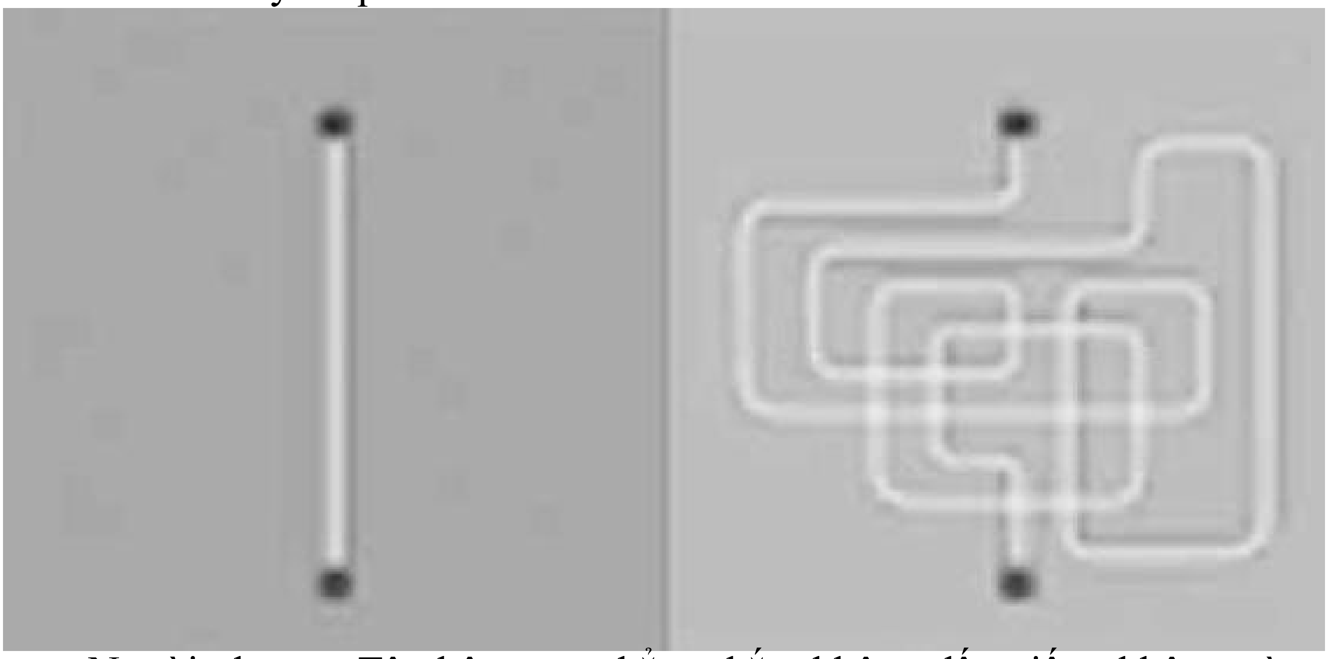
SẼ THẾ NÀO NẾU NHƯ PHONG CÁCH SỐNG ĐÔNG - TÂY KẾT HỢP?

Sự khác biệt giữa hai nền văn hóa Đông Tây luôn là một đề tài thú vị. Mặc dù toàn cầu hóa đang từng bước ảnh hưởng đến mọi mặt của cuộc sống, nhưng không vì thế mà đặc trưng của những nền văn hóa này dần bị hòa tan vào nhau.

Lưu Dương, một nữ họa sĩ người Trung Quốc từng có cơ hội được học tập và sinh sống nhiều năm tại Đức đã truyền tải thông điệp về sự khác biệt giữa hai nền văn hóa này thông qua triển lãm tranh "East meets West" – Đông Tây tương ngộ.

Cùng xem qua những điểm khác biệt giữa hai nền văn hóa này. (Hình bên trái minh họa cho lối sống, văn hóa của người phương Tây, còn bên phải là người phương Đông).

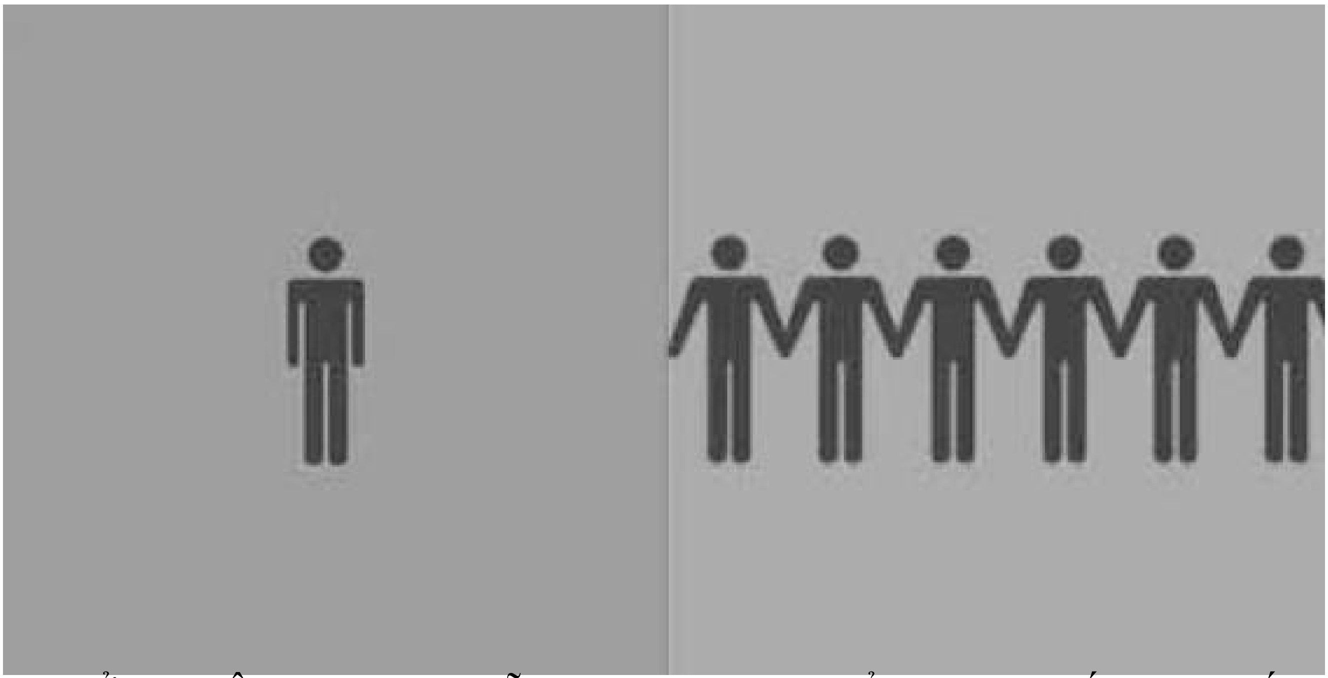
1. Cách bày tỏ quan điểm



Người phương Tây bộc trực, thẳng thắn, không dấu giếm, không vòng vo khi thể hiện suy nghĩ của mình.

Ngược lại, ở phương Đông, mỗi một ý kiến được đưa ra cần có những câu "mở đầu" thật lịch sự, văn hoa, tránh làm mất lòng người nghe.

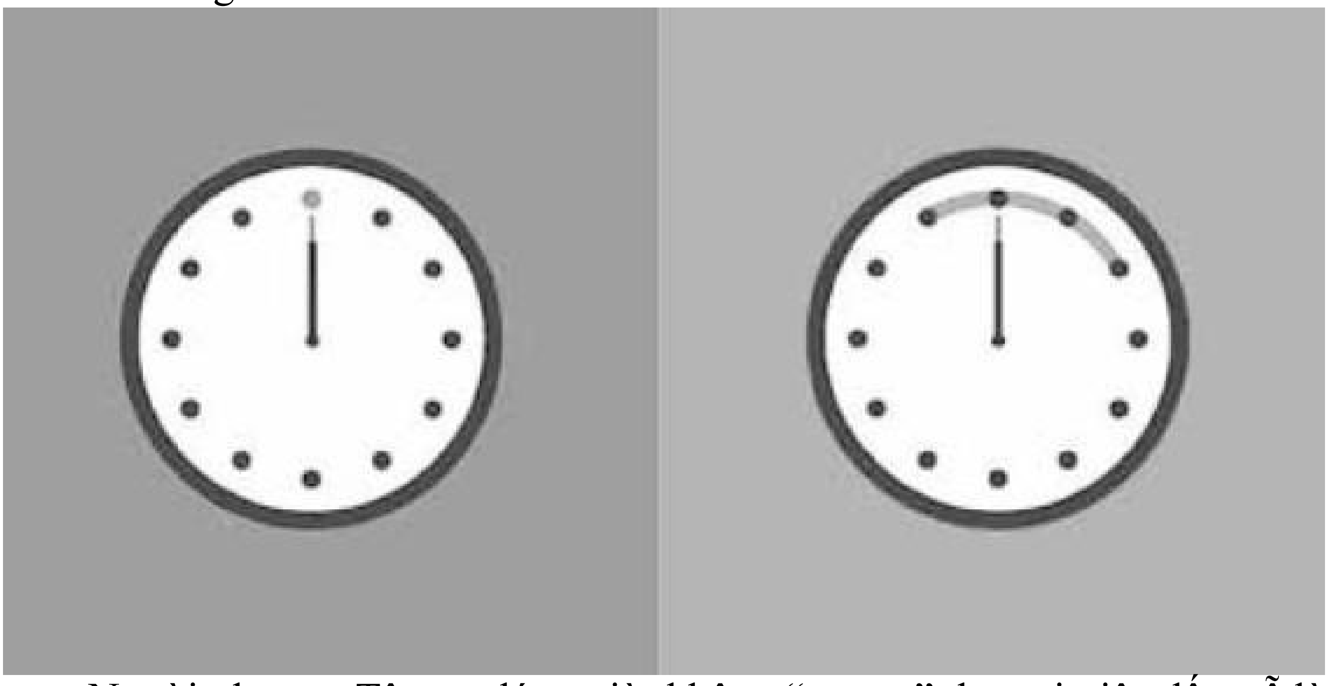
2. Lối sống



Ở châu Âu, châu Mỹ, mỗi người là một cá thể có chính kiến riêng, sống độc lập và việc tôn trọng cái "tôi" là đặc trưng của cách sống phương Tây.

Trái lại, "chúng ta" là điều mà xã hội Á châu luôn hướng đến, một cuộc sống trong đó không chỉ có bản thân, mà còn cần cộng đồng, cái "tôi" chỉ là một phần nhỏ trong cái "chúng ta" mà thôi.

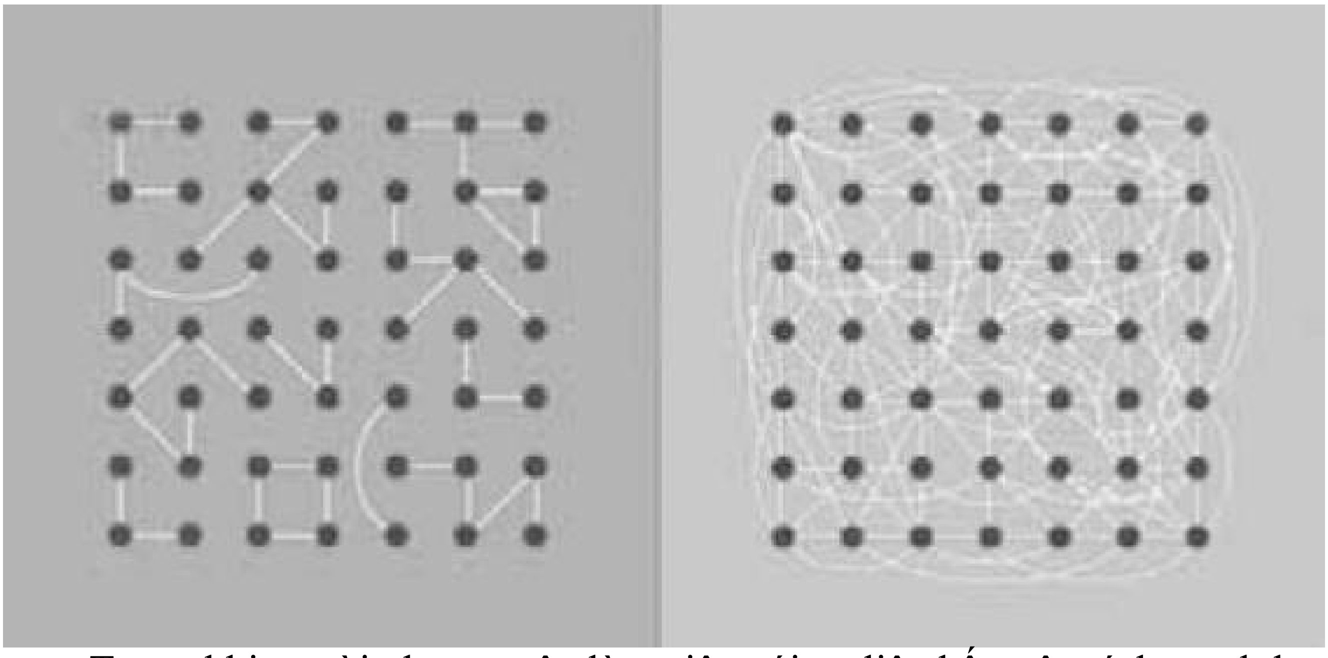
3.Thời gian



Người phương Tây ưa đúng giờ, không "cao su", họ coi việc đến trễ là điều tối kị. Đến muộn là một hành động thể hiện sự thiếu tôn trọng với những người phải chờ đợi mình.

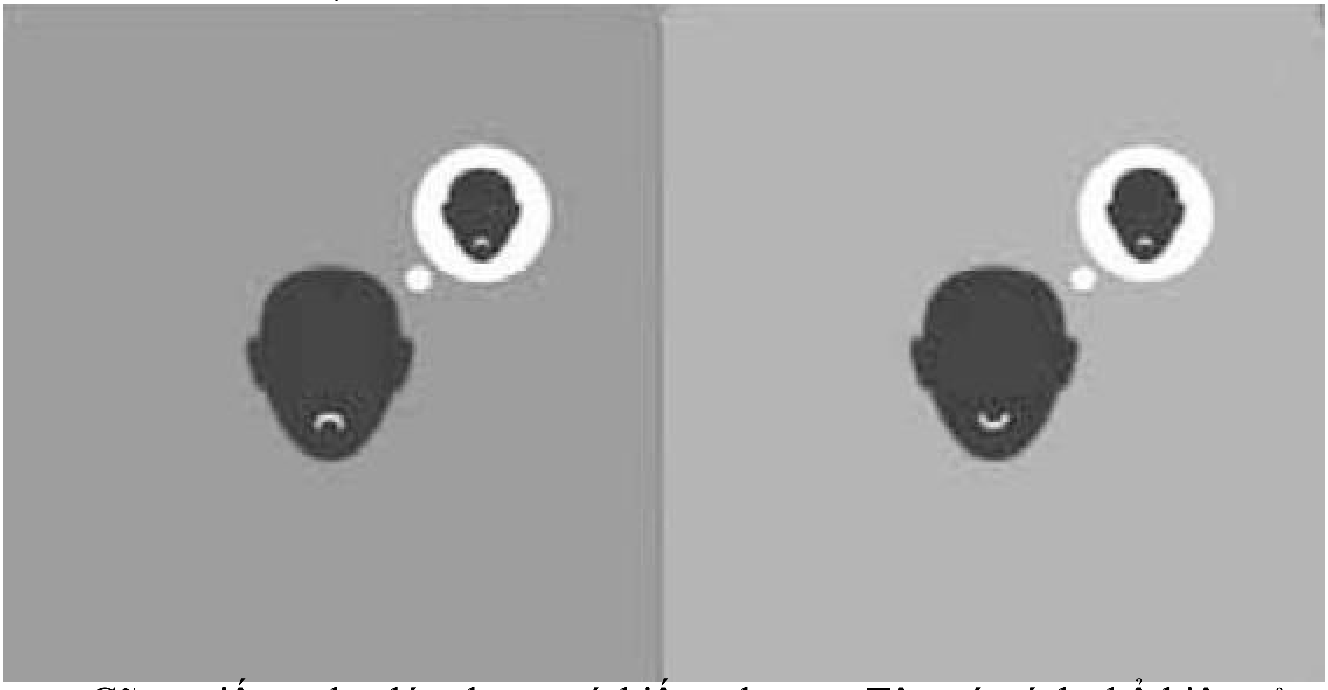
"Cao su, co kéo thời gian, cho leo cây" là tình trạng thường thấy của người châu Á, những hành động này không chỉ làm người đợi phải bực mình, đến muộn còn khiến chậm tiến độ công việc, thật không nên chút nào!

4. Phương thức làm việc



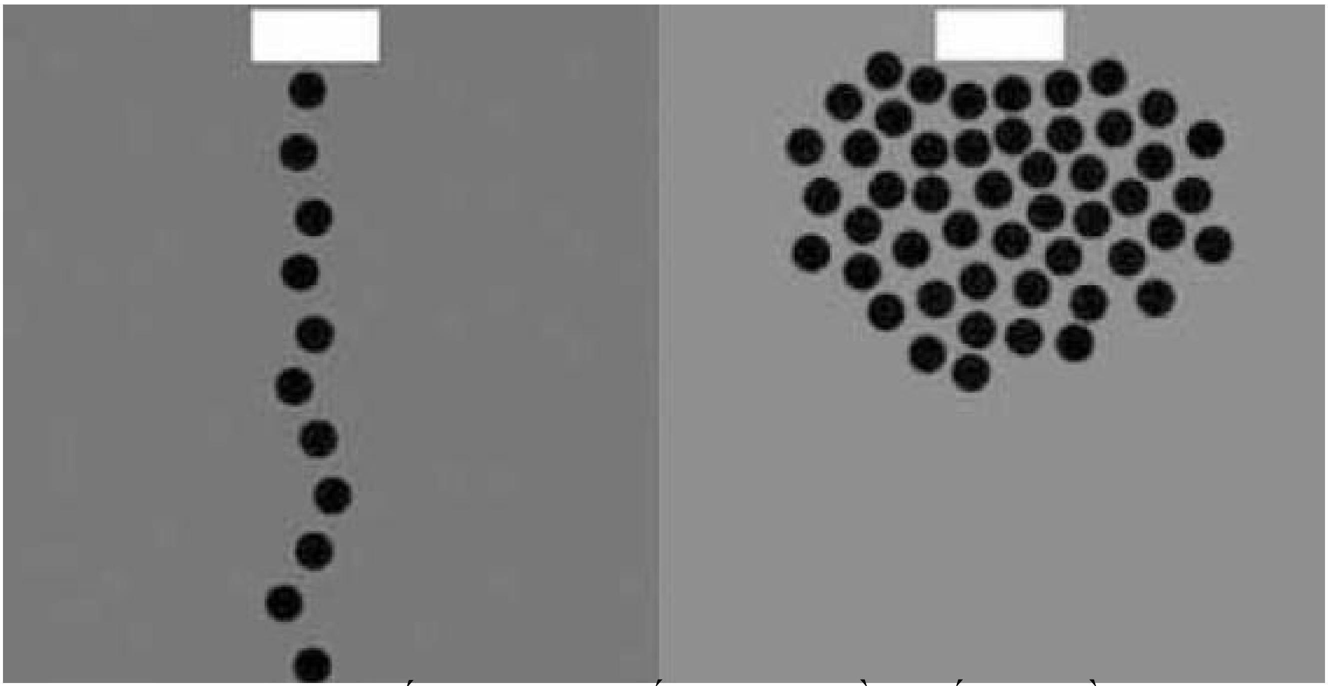
Trong khi người phương tây làm việc với sự liên kết một cách mạch lạc và có hệ thống, người phương Đông lại có cách tổ chức khá rối rắm và nhằng nhịt.

5. Cách biểu lộ cảm xúc



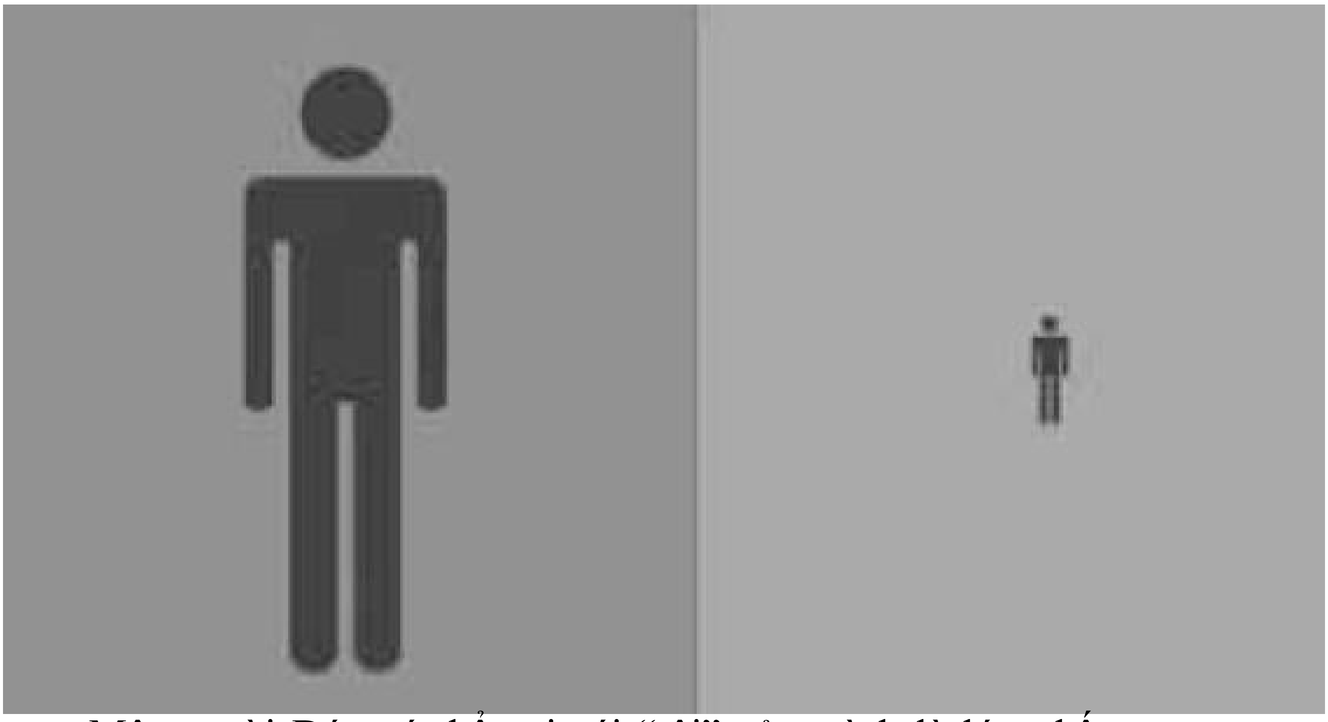
Cũng giống như lúc đưa ra ý kiến, phương Tây có cách thể hiện cảm xúc một cách thẳng thắn, không nói dối suy nghĩ của bản thân, ngược lại người phương Đông lại có tâm lý “sự thật mất lòng”, thường giấu giếm cảm xúc thật của mình để tránh người khác thấy phiền, khó chịu.

6. Cách xếp hàng



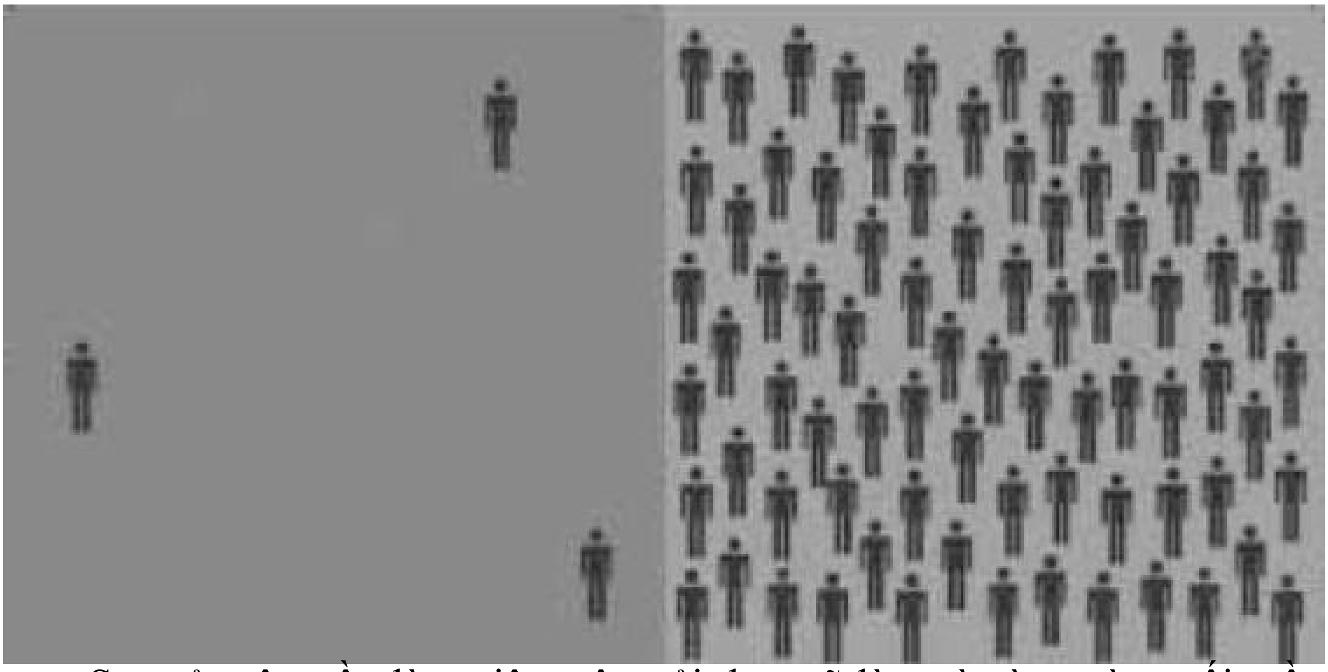
Trong khi ở châu Á, khái niệm xếp hàng có lề có lối có phần "xa xỉ" với rất nhiều quốc gia thì tại châu Âu-Mỹ, hình ảnh những đoàn người đứng chờ mua hàng hay lên xe bus chẳng có gì khiến ta ngạc nhiên.

7. Cái tôi cá nhân



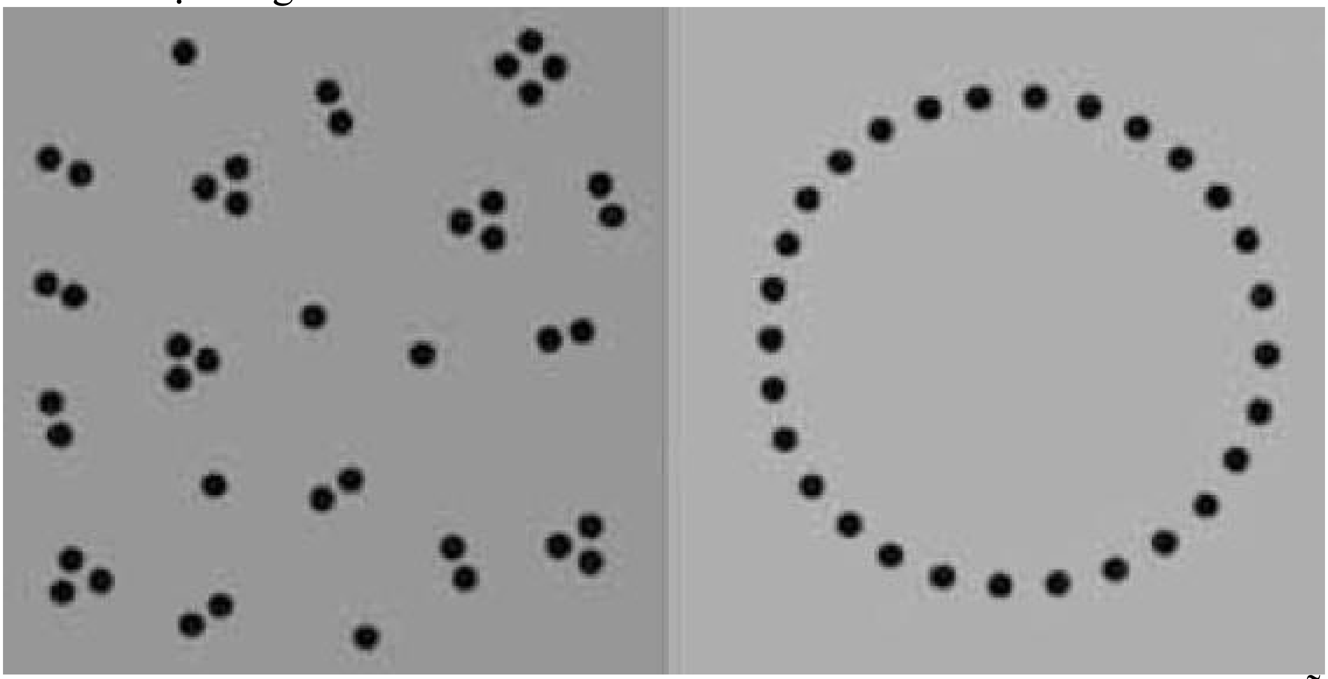
Một người Đức có thể coi cái "tôi" của mình là lớn nhất, quan trọng nhất, đặt mọi nhu cầu cá nhân lên hàng đầu, nhưng một người Trung Quốc hay Nhật Bản sẽ sẵn sàng gác bỏ cái "tôi" ấy qua một bên nhường chỗ cho cái "chúng ta". Theo người phương Đông, cộng đồng quan trọng hơn cá nhân.

8. Số lượng người trên phố ngày cuối tuần



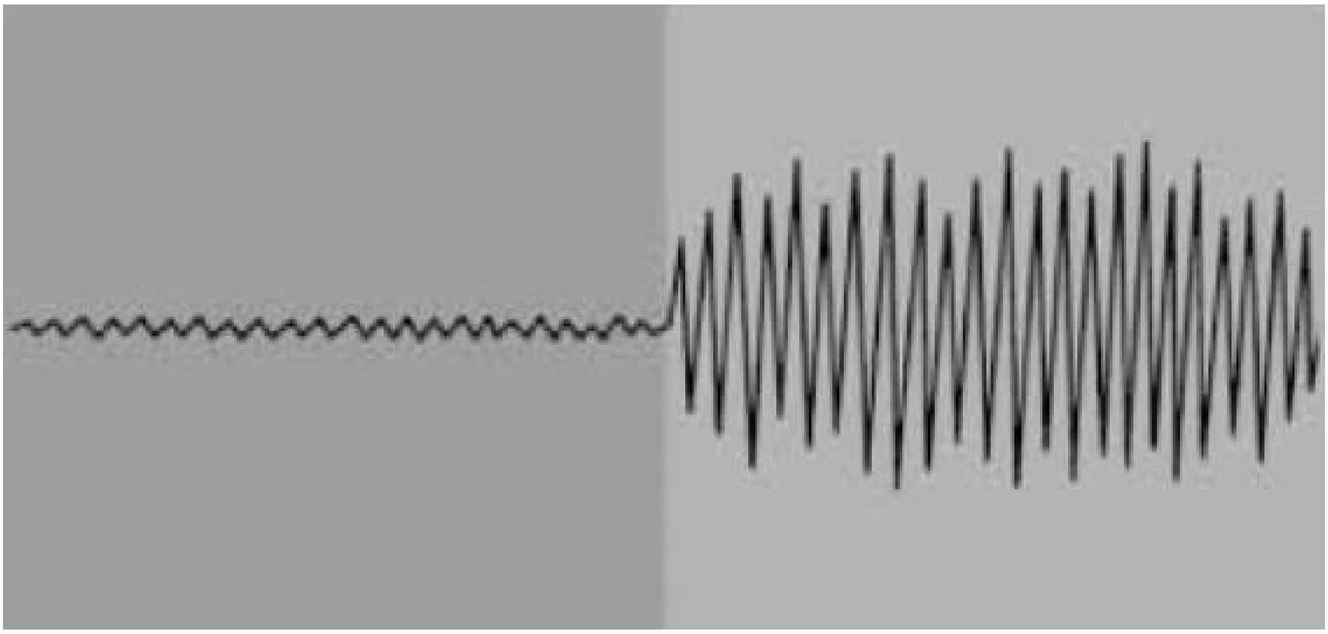
Sau cả một tuần làm việc mệt mỏi, bạn sẽ làm gì vào ngày cuối tuần quý báu? Nếu bạn là người châu Âu, chắc sẽ chọn phương án ở nhà vui vẻ cùng gia đình, tránh đi phố hay ra ngời đường. Nhưng nếu bạn người châu Á, chắc hẳn tụ tập phố phường là niềm vui của bạn.

9. Tiệc tùng



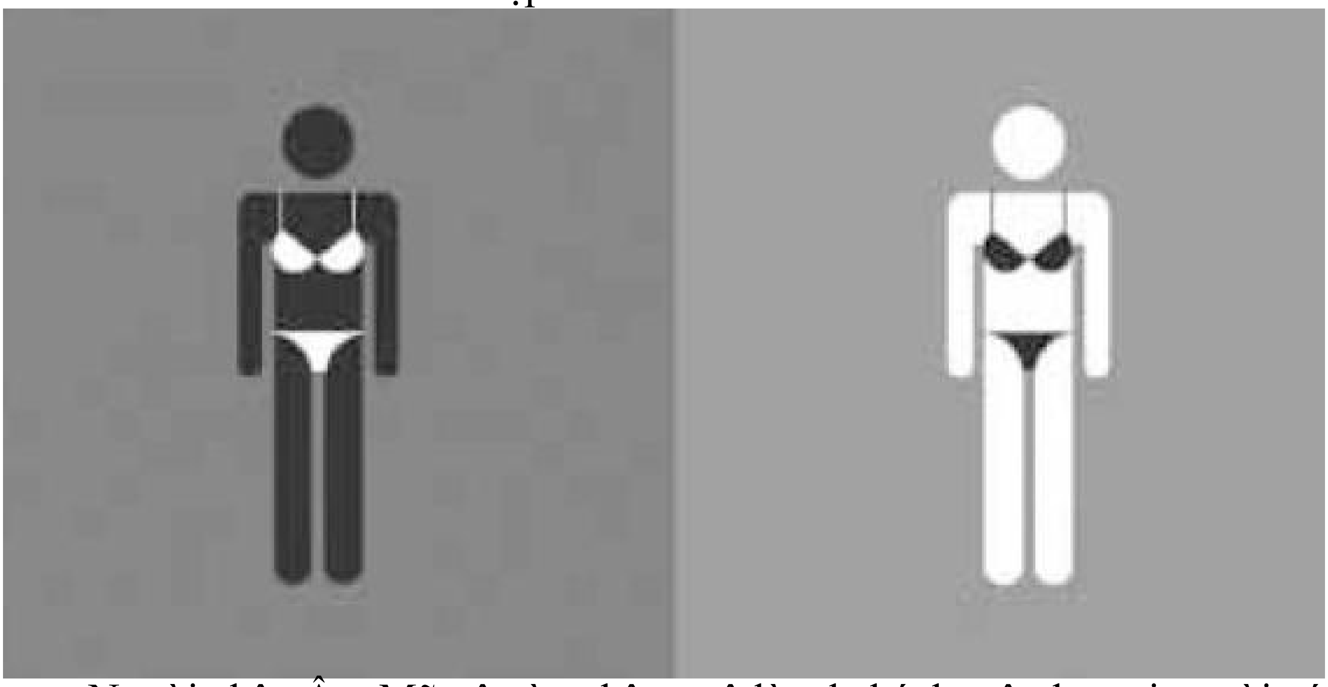
Khi dự tiệc, người phương Tây sẽ đứng thành những nhóm nhỏ cho dễ nói chuyện, bắt bạn, làm quen. Ngược lại, người phương Đông có thói quen đứng thành vòng tròn như chơi mèo đuổi chuột vậy.

10. Đo mức âm thanh ở nhà hàng



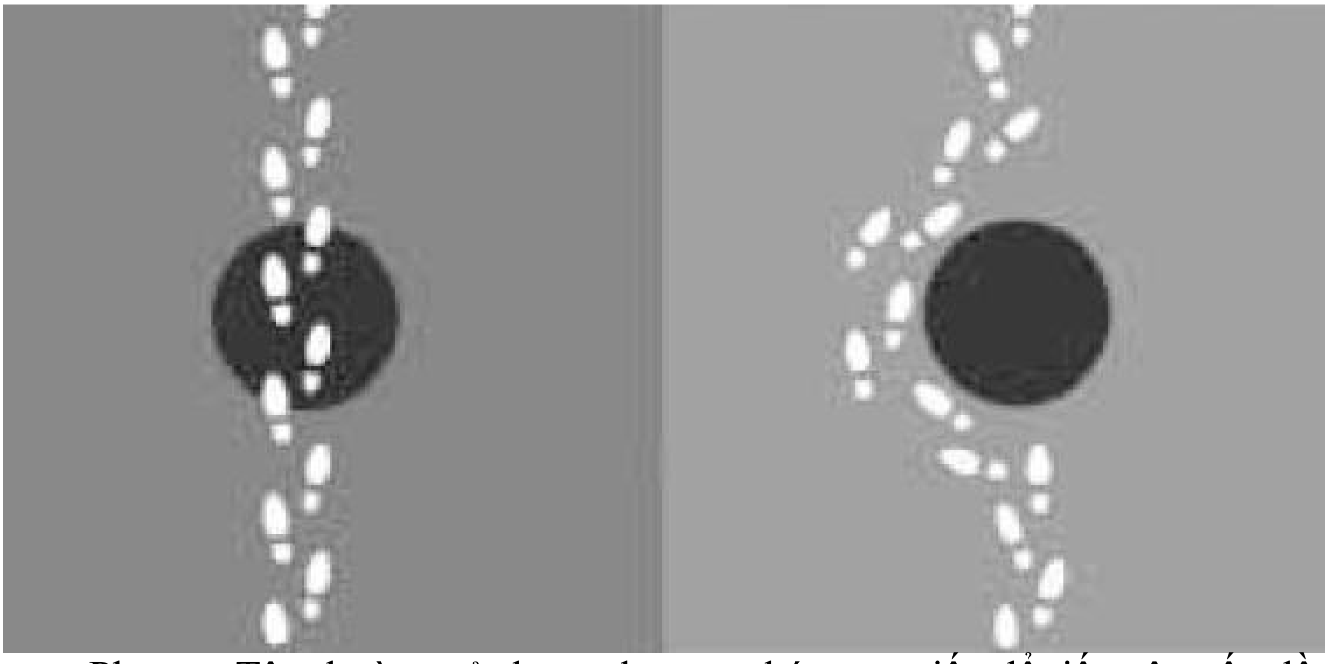
Phương Tây coi trọng sự riêng tư, chính vì vậy ở những nơi công cộng, họ cố gắng nói nhỏ để không làm ảnh hưởng đến người khác, cũng như để người khác không làm ảnh hưởng đến mình. Ngược lại, khi vào một nhà hàng, người phương Đông sẽ "việc ta ta nói", khiến âm thanh vô cùng ồn ào, khó chịu.

11. Tiêu chuẩn của cái đẹp



Người châu Âu, Mỹ vô cùng hâm mộ làn da bánh mật, họ coi người có làn da như vậy là một người khỏe mạnh, tràn đầy sức sống. Trong khi đó, người châu Á lại thích thú khi sở hữu một làn da "trắng như trứng gà bóc" hơn.

12. Cách giải quyết khó khăn



Phương Tây thường sử dụng phương pháp trực tiếp để tiếp cận vấn đề, nhưng người Á Đông có vẻ khoái cách lòng vòng hơn.

Mười sáu tư duy của người giàu

Bạn có tư duy theo người nghèo trước sự giàu có không? Hãy thử tìm xem…

1.Người giàu tin rằng "Tôi tạo ra cuộc sống", người nghèo tin rằng "Cuộc sống tạo ra tôi."

2.Người giàu cam kết mình phải giàu có, người nghèo muốn mình trở nên giàu có.

3.Người giàu ngưỡng mộ những người giàu khác, người nghèo phẫn nỗ với những người giàu có và thành công.

4.Người giàu giao du với những người có thái độ sống tích cực, người nghèo kết bạn với những người có thái độ sống tiêu cực hay những người thất bại.

5.Người giàu sẵn sàng quảng cáo mình và nâng cao giá trị bản thân, người nghèo nghĩ về việc rao bán và quảng cáo bản thân một cách tiêu cực.

6.Người giàu là người biết nhận, người nghèo không biết nhận.

7.Người giàu nghĩ "cả hai", người nghèo nghĩ "hoặc cái này hoặc cái kia".

8.Người giàu biết cách quản lý đồng tiền của mình, người nghèo không biết cách quản lý đồng tiền của mình.

9.Người giàu khiến tiền phục vụ mình, người nghèo bị đồng tiền sai khiến.

10.Người giàu luôn học hỏi và phát triển, người nghèo nghĩ mình "biết tuốt".

11.Người giàu tham gia cuộc chơi tiền bạc để thắng, người nghèo tham gia cuộc chơi chỉ để không thua.

12.Người giàu nghĩ lớn, người nghèo manh mún.

13.Người giàu tập trung vào cơ hội, người nghèo tập trung vào những khó khăn.

14.Người giàu đứng cao hơn những vấn đề của họ, người nghèo nhỏ bé hơn những vấn đề của họ.

15.Người giàu chọn được trả công theo kết quả, người nghèo chọn được trả công theo thời gian.

16.Người giàu hành động bất chấp sự sợ hãi, người nghèo để nỗi sợ hãi ngăn cản họ.

Trong số các lý do này, đâu là những suy nghĩ đã hạn chế sự phát triển của bạn và hủy hoại thành công của bạn? Bạn đang sở hữu Tư duy triệu phú hay Tư duy bần cố nông? Nếu sở hữu Tư duy bần cố nông, bạn cần phải thay đổi.

Bạn phải học cách nghĩ của người giàu và đưa ra quyết định nếu muốn

giàu.

Tuy nhiên, nhận thức được vấn đề thôi chưa đủ. Bạn cần phải biết cách tách mình ra khỏi vấn đề này và tạo ra những thói quen tích cực để bạn được tự do về tài chính.

Cuộc sống của bạn sẽ không bao giờ khởi sắc trừ khi bạn tách mình ra khỏi vùng an toàn và thử nghiệm những điều mới mẻ.

Bảy bài học thành công

1. Có tiền tốt hơn không có tiền

Tiền không mua được cho bạn hạnh phúc nhưng mua được nhiều thứ khác, ví như sự an toàn về tài chính, chế độ chăm sóc y tế, giáo dọc, du lịch, cuộc sống về hưu chất lượng tốt. Nói tóm gọn: Tự do.

2. Đừng trở thành người thừa tiền và thiếu thời gian

Dành mọi thời gian rỗi của bạn để kiếm tiền thực sự là một vấn đề nghiêm trọng, đặc biệt ở những nghề nghiệp đặc thù. Luật sư, bác sỹ, nhân viên ngân hàng và kế toán, do bản chất công việc, có thể mải mê đến mức họ bỏ qua mối quan hệ với gia đình.

Khi sự ổn định của đời sống bình thường chấm dứt, yếu tố mất cân bằng giữa công việc và gia đình sẽ tăng lên.

Làm việc thực chất là quá trình đổi thời gian lấy tiền. Hãy nhớ rằng "Việc bạn làm gì với tiền có ý nghĩa hơn nhiều so với khối tài sản bạn mua được bằng tiền. Nếu bạn trở nên giàu có nhưng quên đi mối quan hệ với bạn đời và không chăm sóc được lũ trẻ khi chúng đang tuổi lớn, bạn sẽ nghèo hơn bạn tưởng."

3. Kỷ niệm quan trọng hơn vật chất

Bạn sẽ ngạc nhiên khi biết rằng đối với người giàu có, ô tô xịn, du thuyền, nhà cửa, trang sức và đồng hồ đứng cuối bảng ưu tiên.

Ưu tiên của họ: Kỷ niệm và thành công. Điều này còn đúng hơn khi nhìn từ góc độ gia đình.

Có thực sự rằng dàn loa 100.000 đô-la mang lại âm thanh tốt hơn 20 lần so với dàn loa 5.000 đô-la? Xe ô tô thể thao giá 250.000 đô-la chạy nhanh gấp 5 lần xe giá 50.000 đô-la? Hiện nay, người ta có thể mua căn nhà tuyệt đẹp tại Mỹ với giá 1 triệu đô-la và căn nhà 10 triệu đô-la cũng không đẹp gấp 10 lần. Bất kỳ ai đang sở hữu đồng hồ Rolex giá 10.000 đô-la sẽ nói với bạn rằng chiếc đồng hồ Casio 39 đô-la cũng rất tốt.

Khi nói đến lợi ích của tài sản, chúng ta thường được nghe câu chuyện về những kỷ niệm đẹp, buổi tụ họp của gia đình, kỳ nghỉ, sự kiện thể thao, đám cưới và nhiều kỷ niệm đẹp khác. Khi có việc gì đó cần tiền, gần như gia đình nào cũng có cách riêng phù hợp với điều kiện của mình.

4. Hãy cẩn thận với những khoản nợ, đặc biệt ở giai đoạn đầu đời

Có một sự thật tồi tệ: Các công ty thường muốn nhân viên của mình vay nợ thật nhiều. Họ sẽ giúp bạn làm việc đó, đồng ký kết các hợp đồng mua

nhà thế chấp hoặc thậm chí trực tiếp cho bạn vay tiền với lãi suất ưu đãi.

Họ khuyến khích bạn tiêu xài điên cuồng, nới hạn mức tín dụng cho nhân viên xuất sắc. Bạn cần một căn nhà lớn và như vậy phải vay nợ nhiều. Với hình thức hỗ trợ như vậy, có thật các công ty đang đối xử tốt với nhân viên của mình hay không?

Không hẳn như vậy. Các ngân hàng lớn, tổ chức đầu tư, công ty luật và kế toán đã học được cách kiếm lời rất lớn bằng cách lắp "cùm vàng" vào tay nhân viên giỏi nhất. Những kẻ làm công ăn lương này sẽ làm việc chăm chỉ hơn, ở lại công ty nhiều thời gian hơn so với nhóm nhân viên chẳng vay nợ xu nào.

Hơn thế nữa, những nhân viên vay nợ sẽ không bỏ công ty sang làm việc cho một công ty nhỏ hay đối thủ cạnh tranh.

Hãy nhớ lấy điều này khi bạn nhận được ưu đãi tín dụng, bạn càng vay, càng thiệt.

5. Cần lập mục tiêu

Tác giả bài viết có một người bạn doanh nhân. Ông ấy là thành viên ban quản trị một công ty dotcom thập niên 1990. Ông bán cổ phiếu của mình quá sớm, chỉ với số tiền thu về 30 triệu đô-la, trong khi đó chỉ vài tháng sau con số này lên tới 90 triệu đô-la.

Tuy nhiên điều đó chẳng có nhiều ý nghĩa với ông. Ông sử dụng khoản tiền thu về cho công ty tiếp theo và cuối cùng thu về 1 tỷ đô-la. Mục tiêu dài hạn và khả năng hiện thực hóa mục tiêu đã giúp ông thành công.

Ông nói: "Tôi rất ngạc nhiên với việc nhiều người sống không có mục tiêu gì. Họ đơn giản chỉ để dòng sông cuộc đời trôi qua."

Người Latinh có câu: "Chiến thắng cần đến sự chuẩn bị kỹ càng." Khi bạn đã có kế hoạch cẩn thận, bạn sẽ ngạc nhiên với kết quả bạn đạt được.

6. Không nên quên mất hiện tại

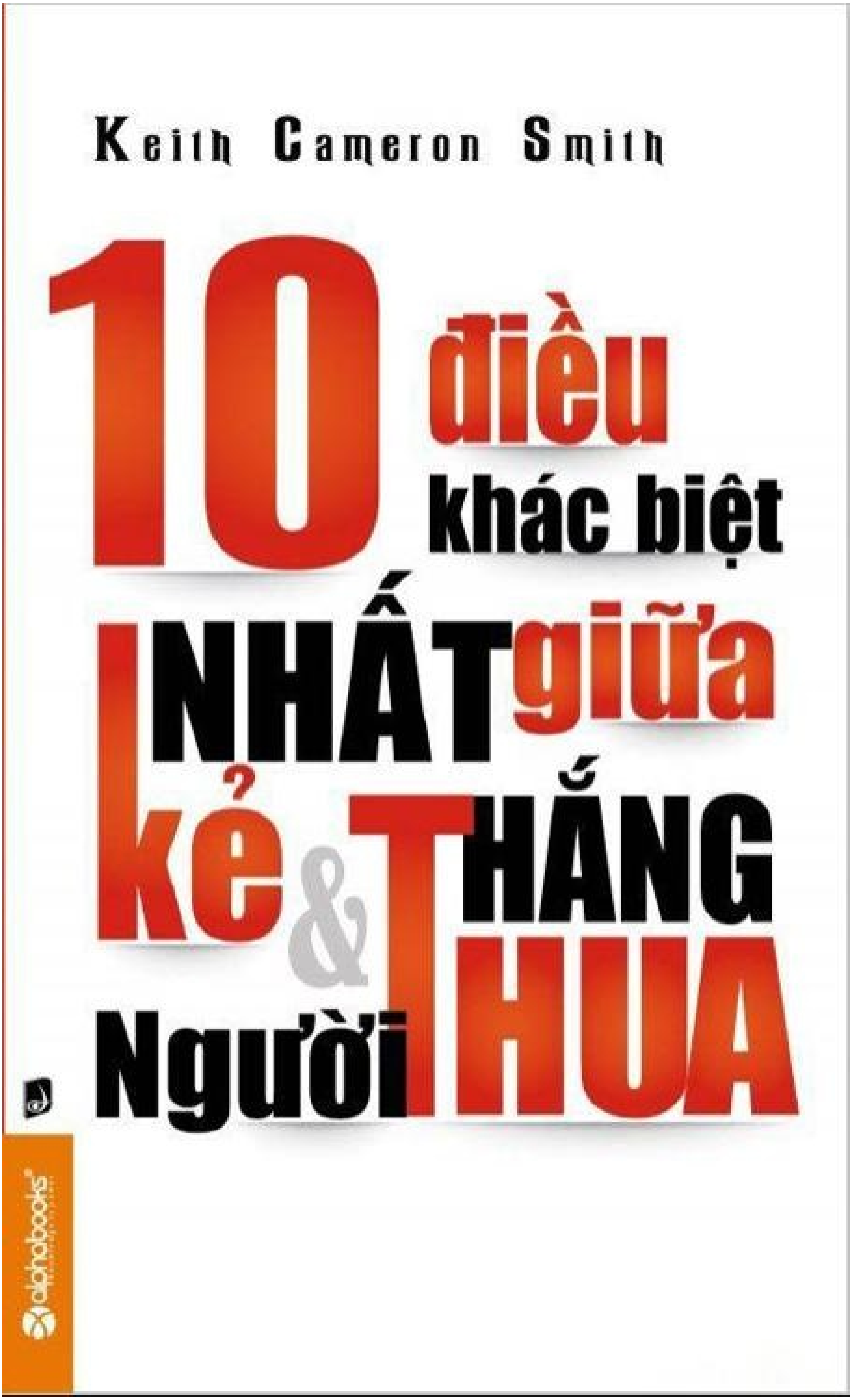
Mục tiêu cũng rất quan trọng, tuy nhiên không nên quên đi những gì đang diễn ra hiện nay.

Điều này đặc biệt đúng với nhóm doanh nhân, nhà điều hành doanh nghiệp và người có tính cách thuộc nhóm A. Đừng để những giấc mơ về tòa lâu đài khiến bạn không tận hưởng được niềm hạnh phúc trong căn nhà mà mình đang sống.

7. Cần đến một chút may mắn

Tác giả bài viết hết sức ngạc nhiên với một điều sau khi gặp nhiều người giàu có, đặc biệt các doanh nhân công nghệ, đó là họ hết sức cám ơn sự may mắn của mình. Tác giả thường được nghe câu: "Thông minh cũng tốt nhưng may mắn còn tốt hơn." Một triết gia nổi tiếng đã nói: "May mắn đến khi đã có sự chuẩn bị tốt đi kèm với cơ hội."

PHẦN II
10 điều khác biệt nhất giữa kẻ thắng và người thua


Keith Cameron Smith
10 điều khác biệt
NHẤT giữa
kẻ THẮNG
& Người THUA
alphabooks

Lời nhà xuất bản

Bạn đọc thân mến,

Khi gặp khó khăn hay không vừa lòng với một chuyện gì đó, đầu tiên bạn sẽ làm gì? Tôi dám cá rằng, đến 80% độc giả sẽ trả lời là than thở với ai đó. Chuyện đó chẳng có gì là bất hợp pháp cả, đơn giản chỉ là bạn muốn trút sạch những chuyện đen đủi và cầu cứu một sự cảm thông.

Nhưng đã bao giờ bạn nghĩ đến cảm xúc của người "hứng" những than thở cho bạn chưa? Tôi cam đoan là nó chẳng có gì vui vẻ cả, trừ khi người đó là đối thủ của bạn. Điều quan trọng hơn là những lời than thở, phàn nàn đó lại là những kẻ "phản chủ", nhất là khi than thở đã trở thành một thói quen. Càng nói nhiều về những điều mình chưa hài lòng, bạn càng cảm thấy cuộc sống này thật chán nản và buồn tẻ. Nó cũng sẽ nhấn chìm bạn trong cái nhìn bi quan và đẩy bạn ra xa khỏi hội những người hạnh phúc.

Vậy bạn sẽ tiếp tục phàn nàn, than thở hay chọn một con đường thay đổi hiện tại? Chẳng ai có thể giúp bạn cả, vì có thể họ đang cố gắng cải thiện mình bằng cách tránh xa những người như bạn.

Cuốn sách nhỏ bạn đang cầm trên tay sẽ giúp bạn thay đổi từng ngày. Nó sẽ phân tích và chỉ ra 10 điều mà bạn đáng được nhận nếu xóa đi những lời than vãn trong cuộc sống và tạo động lực để chữa trị căn bệnh "thâm niên" này.

Người hay phàn nàn, than trách về cuộc sống là kẻ nhận thất bại về mình sớm nhất, thất bại ngay từ trong suy nghĩ. Cũng vì lẽ đó, chúng tôi đã chọn cái tên 10 điều khác biệt nhất giữa kẻ thắng và người thua cho bản tiếng Việt của cuốn The top 10 distinctions between winners and whiners. Cuốn sách nằm trong series 10 điều khác biệt… của Keith Cameron Smith sẽ được Alpha Books lần lượt xuất bản.

Hy vọng bộ sách sẽ là người bạn đồng hành cùng bạn cải thiện quan niệm sống của chính mình.

Xin trân trọng giới thiệu tới độc giả!

Hà Nội, tháng 12 năm 2013

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA

Lời tựa

Kẻ thắng có những niềm tin và hành động để dẫn lối đến thành công. Họ giữ cho mình cái nhìn tích cực để tạo ra những thành quả trong cuộc sống. Ngược lại, kẻ thua lại thường duy trì lối nghĩ, cách nói và hành vi tiêu cực, những thứ tạo ra đau khổ và rắc rối. Khi nắm được niềm tin và hành động tích cực của kẻ thắng cũng như niềm tin và hành vi tiêu cực của người thua, bạn hãy tìm cho mình "nghệ thuật" kiểm soát cuộc đời và giành chiến thắng đều đặn hơn.

Lý do khiến tôi viết cuốn sách này đơn giản là để giúp mọi người giành chiến thắng đều đặn hơn trong từng lĩnh vực của cuộc sống. Xuyên suốt cuốn sách này, tôi chỉ nhắc tới kẻ than vãn– dạng thường gặp nhất của kẻ thất bại và thực ra, than vãn mới là kẻ thù lớn nhất của chiến thắng. Than vãn thường xuyên sẽ dẫn bạn đến thất bại. Tôi đã gặp rất nhiều người chịu đựng hậu quả suốt quãng thời gian dài vì những lời than vãn không ngớt của mình. Rên rỉ, than phiền không mang tính xây dựng, thậm chí nó còn phá hỏng các mối quan hệ, công việc và cả giấc mơ của chính bạn.

Những điều khác biệt của kẻ thắng với người thua mà tôi nói đến trong cuốn sách này chính là những bài học giúp tôi phát triển và tận hưởng các mối quan hệ tốt, thành công trong công việc và bước gần đến ước mơ của mình. Tôi thừa nhận rằng tôi chưa vận dụng thành thạo tất cả những sự khác biệt trong niềm tin và hành vi của người chiến thắng trong cuốn sách này nhưng tôi tập luyện chúng mỗi ngày và thuần thục ở một vài khác biệt. Tôi nhận ra rằng dù trong giai đoạn nào của cuộc đời thì những khác biệt này đều có thể giúp bạn cải thiện chất lượng cuộc sống. Dù bạn là người mắc bệnh than vãn kinh niên, người luôn tự làm khó bản thân hay luôn xem bản thân là kẻ thắng cuộc, tôi vẫn mong bạn hãy chọn ra hai hay ba khác biệt và luyện tập chúng ngay lập tức. Thử xem liệu chúng có tạo ra những kết quả tích cực cho cuộc sống của bạn hay không. Bằng cách chọn thay đổi vài niềm tin và hành vi của bản thân, tôi tin rằng chiến thắng sẽ đến với bạn đều đặn hơn. Sự thật là đôi khi chúng ta có than vãn chút ít nhưng nếu học cách than vãn ít đi, chúng ta sẽ chiến thắng nhiều hơn!

Có ba lý do khiến tôi viết cuốn sách này. Lý do lớn nhất giống với lý do tôi viết cuốn10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo và phát triển bộ sách 10 điều khác biệt này, đó là trách nhiệm, mục tiêu và di sản. Tôi tin rằng tất cả chúng ta đều có trách nhiệm phải chia sẻ những thứ tạo ra các kết quả tích cực trong cuộc đời mình. Tôi cũng muốn tự mình cảm thấy rằng việc giảng dạy những điều khác biệt này ở nhiều nơi trên thế giới là hành động có mục tiêu. Hơn nữa, tôi nhìn nhận những cuốn sách này như một phần di sản, đặc biệt dành cho con cái tôi. Một vài cuốn sách tôi yêu thích đã

hơn 100 năm tuổi, sẽ thật tuyệt khi 100 năm sau có ai đó sẽ đọc những cuốn sách của tôi, thích thú và hưởng lợi từ nó. Tôi tin tưởng rằng những điều khác biệt giữa kẻ thắng và người thua không đổi thay theo thời gian. Nó quan trọng như cách đây 100 năm và 100 năm sau sẽ vẫn vậy.

Hãy đọc, thưởng thức, học hỏi và thu lợi từ những điều khác biệt này. Bạn đã là người chiến thắng rồi đấy!

Ghi chú về thứ tự của những điều khác biệt

Tôi sắp xếp những điều khác biệt theo thứ tự giảm dần về tầm quan trọng. Dựa trên kinh nghiệm và bài học từ cá nhân và của những người chiến thắng thực thụ mà tôi đưa ra thứ tự này. Bạn hoàn toàn có thể xáo trộn thứ tự của các điều khác biệt này cho phù hợp với cuộc sống và từng giai đoạn cuộc đời mà bạn trải qua. Chẳng hạn khác biệt 7 có thể quan trọng với bạn lúc này hơn là khác biệt 3. Hãy lựa chọn điều khác biệt nào nói lên chính xác hoàn cảnh của bạn lúc này nhất, rồi lắng nghe nó và học cái mà cuộc sống đang cố gắng dạy bạn. Hãy luôn nhớ rằng trở thành người chiến thắng không phải là chuyện một sớm một chiều mà là cả một hành trình dài phía trước

10. Kẻ thắng nhận trách nhiệm, Người thua đóng vai nạn nhân

Hãy chấp nhận một sự thật là: Cuộc sống không phải lúc nào cũng diễn ra như kế hoạch. Có người nói rằng cuộc sống là những gì đang diễn ra khi bạn đang lập những kế hoạch khác.

Trở thành người chiến thắng trong tình thế bất khả đoán như vậy đòi hỏi bạn phải cân bằng hai quan niệm có vẻ như đối lập nhau. Quan niệm đầu tiên là: “Chuyện đó xảy ra là do tôi lựa chọn.” Quan niệm thứ hai gần như trái ngược: “Chuyện gì đến sẽ đến.”

Hai phát biểu này tự thân chẳng có vấn đề gì nhưng chúng bỗng chốc đối lập khi đặt cạnh nhau. Tuy nhiên, nếu đi theo hướng cực đoan của bất kỳ phát biểu nào cũng đều tạo ra những kết quả tiêu cực.

Ví dụ, hãy tập trung vào phát biểu thứ nhất:Chuyện đó xảy ra là do tôi lựa chọn. Nếu nhìn nhận và vận dụng triết lý này ở mức cực đoan sẽ dẫn đến thái độ tự cao và suy nghĩ mình không cần ai cả. Còn phát biểu thứ hai thì sao? Ở mức cực đoan, quan niệm chuyện gì đến sẽ đến sẽ đẩy bạn vào vị trí của nạn nhân, một người trôi nổi không kiểm soát.

BẠN CHỌN:

“Chuyện đó xảy ralà do tôi lựa chọn.”

HAY

“Chuyện gì đến sẽ đến.”



Lẽ phải nằm đâu đó ở giữa. Người chiến thắng phải tìm được sự cân bằng trong cuộc sống và điểm cân bằng cho hai phát biểu này rơi vào chữ Trách nhiệm. Trách nhiệm nghĩa là bạn làm mọi việc tốt nhất có thể và tin tưởng rằng kết quả tốt sẽ đến. Bạn không thể cứ mãi sống trong trạng tháichuyện gì đến sẽ đến – không động tay động chân làm việc gì tích cực cả. Bạn cũng không thể lúc nào cũng sống trong trạng thái chuyện đó xảy ra

là do tôi lựa chọn – đánh giá quá cao bản thân mình và tự cao tự đại mà phán xét.

Chính những suy nghĩ cực đoan khiến kẻ than vãn trở thành người thiếu ý thức kiểm soát, đó cũng là con đường dẫn đến một địa điểm duy nhất: nỗi sợ hãi. Cảm giác sợ hãi đó bám riết lấy con người bằng những nỗi lo, lo sợ chính là kẻ thù của chiến thắng.

Người thắng không lo lắng còn kẻ thua thì có.

Nỗi sợ hãi khiến kẻ thua tin chắc rằng điều tồi tệ nhất sẽ xảy ra còn người chiến thắng vẫn giữ vững niềm tin vào những kết quả tích cực từ con người và hoàn cảnh. Trong khi có rất nhiều người không đối xử tốt với bạn, vẫn có rất nhiều người có khả năng sẽ đối xử tốt. Người chiến thắng chỉ tìm kiếm những người con người tốt đẹp đó mà không phải lo lắng về số còn lại.

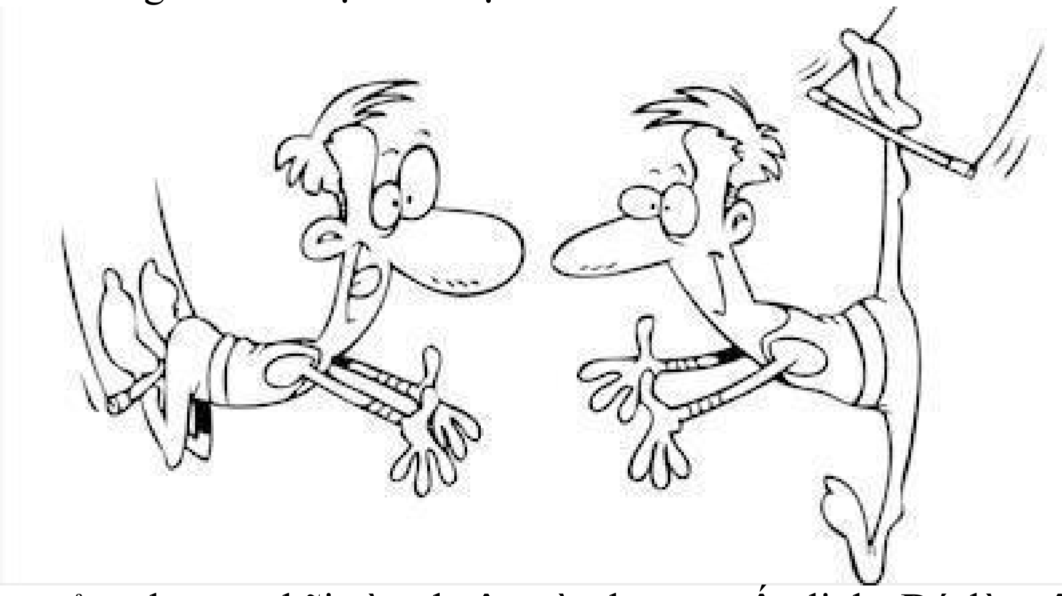
Lo sợ chính là kẻ thù của chiến thắng.



Người chiến thắng tin tưởng vào ý tưởng của người khác. Kẻ thua thì ngược lại, luôn đóng vai nạn nhân vì họ để nỗi sợ hãi sinh sôi thành nỗi lo, nỗi lo nhân lên thành sự nghi ngờ, và sự nghi ngờ biến thành sự chia rẽ. Bạn không thể chiến thắng nếu thiếu những người đồng hành vì cuộc sống là một

môn thể thao đồng đội. Chiến thắng chỉ có được nhờ sự đoàn kết.

Chiến thắng chỉ có được nhờ sự đoàn kết.



Tin tưởng hay sợ hãi tùy thuộc vào bạn quyết định. Đó là một quyết định cá nhân và là điều bạn phải làm mỗi ngày như một trách nhiệm. Đừng giống những kẻ thua cuộc luôn nghĩ rằng những lựa chọn của mình phụ thuộc vào hoàn cảnh và hoàn cảnh lại là lỗi của ai đó khác.

Thực ra nỗi sợ hãi của người thua cuộc bắt nguồn từ suy nghĩ mình không còn lựa chọn nào khác vì thế họ trao lựa chọn của mình vào tay một ai đó. Còn người chiến thắng thì biết rằng mình luôn có các lựa chọn và nhận trách nhiệm thực hiện hành động đó. Hành trình chiến thắng khởi đầu bằng việc bạn nhận trách nhiệm lựa chọn về mình. Hãy nắm lấy quyền lực đó và sử dụng nó một cách thông minh nếu bạn muốn trở thành người chiến thắng.

Kẻ thua vào vai nạn nhân bằng cách đổ lỗi cho hoàn cảnh và người khác. Họ nói: “Giá như họ làm việc này, giá như họ đừng làm việc kia thì cuộc sống của tôi đã trở nên hoàn hảo.” Đổ lỗi và than phiền luôn đi cùng nhau, và cả hai đều được những kẻ thua đảm nhiệm rất tốt. Hãy luôn nhớ rằng: Lựa chọn quyết định hoàn cảnh, hoàn cảnh không quyết định lựa chọn. Nếu bạn vẫn rên rỉ không thôi về hoàn cảnh của mình, bạn sẽ không thể trở thành người chiến thắng được.

Lựa chọn quyết định hoàn cảnh, hoàn cảnh không quyết định lựa chọn.





Trong cuộc sống, sẽ có lúc bạn bị níu chân lại và khi đó, bạn có đổ lỗi cho người khác không? Nếu bạn trả lời là có, bạn sẽ chẳng thay đổi được đâu. Nhận trách nhiệm trước hoàn cảnh hiện tại mới chính là bước đầu tiên để phát triển.

Bản thân tôi cũng đã nhiều lần đổ lỗi cho người khác trong những hoàn cảnh khác nhau. Nhưng tôi nhận ra rằng nếu vẫn tiếp tục nhận vai nạn nhân bằng việc đổ lỗi và than phiền, tôi sẽ phải đối mặt với những cảm xúc thất vọng và chán nản.

Sự thật là tất cả chúng ta, chẳng ai trốn tránh được sự thất vọng cả đời. Thế nhưng, khi thất vọng, chúng ta phải học cách khích lệ bản thân trước khi mắc căn bệnh chán nản, vì theo sau chán nản sẽ là phiền muộn.

Kẻ thua chung sống với sự phiền muộn còn người chiến thắng đối đầu với những thất vọng, khích lệ bản thân và tiếp tục tiến tới. Một người chiến thắng nói: “Những suy nghĩ, cảm xúc và hành động của tôi là trách nhiệm của bản thân tôi.” Hãy chiến thắng từ trong suy nghĩ của bạn và lựa chọn những suy nghĩ tích cực bằng cách nhận trách nhiệm về mình.

Than thở là kết quả của những suy nghĩ tiêu cực nên đừng để người khác lấp đầy tâm trí bạn bằng những suy nghĩ kiểu đó. Hãy đưa ra những quyết định tỉnh táo dựa trên những gì bạn có trong đầu. Đừng để người khác kiểm soát suy nghĩ của bạn thay bạn, để rồi sau đó lại phải mất công đổ lỗi cho họ.

Kết quả là bức tranh phản chiếu các chọn lựa mà bạn thực hiện. Người chiến thắng nhìn nhận hầu hết mọi điều trong cuộc sống như một kết quả hay một sự phản chiếu. Sức khỏe là kết quả hay sự phản chiếu của những chọn lựa bạn đã thực hiện với chế độ ăn uống và tập luyện thể dục của mình. Sự giàu có là kết quả hay sự phản chiếu của những lựa chọn bạn thực hiện về tiền bạc. Hạnh phúc là kết quả hay sự phản chiếu của những suy nghĩ về cuộc sống. Bạn cần học cách nhận trách nhiệm cho những lựa chọn mình thực hiện trong từng lĩnh vực cuộc sống. Nếu không, bạn sẽ có cảm giác như mình là nạn nhân và hứng chịu những kết quả tiêu cực. Thay vì sức khỏe, sẽ là bệnh tật. Thay vì giàu có, sẽ là nghèo khổ. Thay vì hạnh phúc, sẽ là sự phiền muộn. Những kết quả tích cực hay tiêu cực đơn thuần là sự phản chiếu các lựa chọn chúng ta thực hiện mà thôi.

Giờ hãy nhìn vào những kết quả bạn đạt được như những trái chín trên cây. Than vãn là trái chín của suy nghĩ tiêu cực và chiến thắng là của suy nghĩ tích cực. Những kết quả tích cực mà bạn khao khát chính là trái chín của suy nghĩ tích cực đó. Người chiến thắng chịu trách nhiệm cho những kết quả của mình bằng cách chịu trách nhiệm cho những suy nghĩ. Suy nghĩ giống như những hạt giống và tâm trí thì như đất trồng phì nhiêu. Những suy nghĩ bạn lưu giữ trong đầu sẽ phát triển và bén rễ, cuối cùng hạt giống nhỏ đó sẽ trở thành một cái cây lớn với rất nhiều trái chín. Vì thế, hãy quan tâm đến việc lưu giữ những suy nghĩ tích cực trong đầu bạn.

Khi những suy nghĩ tiêu cực xuất hiện, đừng để chúng ở lại quá lâu, nếu không chúng sẽ bắt đầu mọc rễ, và một khi đã bén rễ rồi, bạn sẽ khó lòng mà nhổ chúng đi được. Người chiến thắng luôn tin rằng “các kết quả là trách nhiệm của tôi”, và đó là lý do tại sao họ chọn các suy nghĩ cẩn thận. Họ suy nghĩ về cái mình muốn chứ không phải cái không muốn. Còn kẻ thua thì phí thời gian suy nghĩ về những thứ họ không muốn và đó là cái họ sẽ chung sống suốt cuộc đời mình. Tất cả chúng ta đều muốn giành chiến thắng đều đặn hơn trong cuộc đời, điều đó đồng nghĩa với việc bạn phải học cách kiểm soát suy nghĩ của mình đều đặn hơn. Chỉ có thành công trong việc kiểm soát suy nghĩ của bản thân, bạn mới có thể thay đổi kết quả.

Suy nghĩ giống như những hạt giống và tâm trí thì như đất trồng phì nhiêu.


SEEDS

09. Kẻ thắngcó những gì họ muốn, người Thua muốn những gì họ không có

Bạn muốn gì? Bạn có sẵn sàng trả giá để có được thứ đó không? Mọi thứ đều có cái giá của nó. Trong khi những kẻ thua cuộc muốn thứ gì đó miễn phí thì người chiến thắng làm việc chăm chỉ để theo đuổi mong ước của mình.

Đôi khi những khó khăn là một phần cái giá chúng ta phải trả cho cái chúng ta muốn. Những lúc khác, mọi thứ đến dễ dàng và chúng ta không phải gắng sức, và cái giá chúng ta phải trả là sự nhún nhường hay tâm lý “kệ nó và để Chúa quyết định.” Rất nhiều lần trong đời tôi phải buông tay giữa chừng và tự nhủ: “Điều này vượt quá sức của mình rồi. Mình vẫn chưa biết cách thực hiện nó.” Lạ lùng thay, điều đó dường như tự xảy ra.

Người chiến thắng biết khi nào cần hành động và khi nào cần buông tay. Kẻ thua cuộc hành động cho đến khi gặp vật cản đầu tiên, thay vì tin tưởng rằng kết quả đúng sẽ xảy ra, họ buông tay. Người thắng buông tay và tin tưởng. Kẻ thua buông tay và sợ hãi.

Người thắng buông tay và tin tưởng. Kẻ thua buông tay VÀ SỢ HÃI.



Kẻ thua có cảm giác rằng người khác luôn có nhiều hơn và họ được quyền hưởng một ít trong đó. Tâm lý hưởng thụ là thứ hủy hoại tâm hồn và đem đến cảm xúc tự thương ở kẻ thua. Họ sẽ chung sống với niềm thương hại ấy, tâm trí và năng lượng quẩn quanh giữa những câu hỏi: Sao cuộc sống

lại khó khăn thế và tại sao họ không làm thế này mà lại làm thế kia.

Ngược lại, người chiến thắng nhìn vào những người hơn mình và tin rằng: “Nếu người khác có thể làm điều đó thì tôi cũng có thể.” Sau đó họ tìm hiểu những việc cần làm để đạt được điều đó.

Hầu hết các triệu phú không giàu có nhờ tài sản thừa kế, họ tự lao động và làm giàu. Họ là người chiến thắng vì họ hiểu rằng mình có thể học được cách đạt tới những gì mình khao khát. Bạn có thể học được cách kiếm ra bất kỳ khoản tiền nào mình muốn. Bạn có thể học cách trở nên khỏe mạnh hơn. Bạn có thể học cách tạo ra những mối quan hệ sâu sắc. Bạn có thể học cách đạt được bất kỳ thứ gì bạn mong muốn.

Nếu người khác có thể làm điều đó THÌ TÔI CŨNG CÓ THỂ!



Một điều kiện được tính vào cái giá của chiến thắng là kiến thức. Bạn có đầu tư vào việc phát triển trí tuệ bản thân không? Bạn có không ngừng học hỏi những điều mới mẻ không? Những giới hạn chỉ đơn thuần đến từ việc thiếu kiến thức. Nếu ai đó chiến thắng trong một lĩnh vực mà bạn thất bại, đơn giản là vì họ biết thứ gì đó mà bạn không biết và biết cách áp dụng nó. Bạn có thể học bất kỳ thứ gì cần thiết để đạt được bất kỳ thứ gì bạn mong muốn.

Một cái giá khác mà những người chiến thắng phải trả để đạt được cái mình muốn là sự chỉ trích vì trên đỉnh cao lúc nào cũng đầy sóng gió. Những lời chỉ trích là cái giá của thành công. Mỉa mai thay, tác giả của những lời chỉ trích chính là kẻ thua cuộc. Chỉ những kẻ đó mới có suy nghĩ sai lầm rằng mình có quyền chỉ trích những người có thứ mình không có dù đó là sự giàu có, các mối quan hệ tốt đẹp, sức khỏe hay niềm vui.

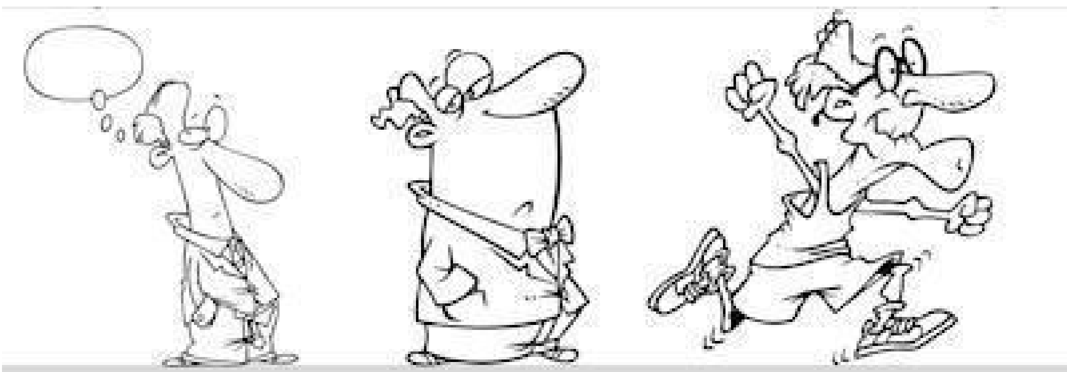
Kẻ thua cuộc hay chỉ trích vì tự thân họ không sẵn sàng trả giá cho thành công. Người chiến thắng thì sẵn sàng trả giá, thậm chí còn chịu mức giá cao và chấp nhận chỉ trích như một phần của cuộc sống. Người chiến thắng không lo lắng về những gì người khác nghĩ. Họ chỉ quan tâm đến những gì mình nghĩ về chính mình mà thôi.

Bạn cảm nhận thế nào về bản thân mình? Bạn có nuôi dưỡng lòng tự trọng của bản thân không? Bạn có thích... chính mình không? Người chiến thắng có lòng tự trọng rất cao nhưng khi nghĩ về mình, họ vẫn không kiêu ngạo. Đơn giản là họ tin tưởng vào khả năng của chính mình mà thôi. Kẻ thua suy nghĩ tiêu cực về bản thân và chỉ trích những người khác vì nó đã trở thành một thói quen khó bỏ.

Người chiến thắng bỏ ngoài tai những lời chỉ trích vô nghĩa và lắng nghe con tim mình. Nguyên tắc 20-40-60 đã đúc kết cho bạn: "Khi 20 tuổi, bạn quan tâm mọi người nghĩ gì về bạn. Khi 40 tuổi, bạn không quan tâm bất cứ thứ gì mọi người nghĩ về bạn. Khi 60 tuổi, rốt cuộc bạn cũng nhận ra rằng thực sự không có ai nghĩ gì về bạn cả."

Mỗi người đều có một cuộc sống bận rộn của riêng mình nên họ chẳng còn thời gian để lúc nào cũng nghĩ về bạn. Thậm chí chính kẻ chỉ trích bạn cũng chẳng nghĩ về bạn quá năm phút. Nếu bạn đang lo lắng về những gì người khác nghĩ về bản thân mình, tôi dành tặng bạn ba chữ: Quên nó đi.

"Khi 20 tuổi,bạn quan tâm mọi người nghĩ gì về bạn.
Khi 40 tuổi,bạn không quan tâm bất cứ thứ gì mọi người nghĩ về bạn.
Khi 60 tuổi,rốt cuộc bạn cũng nhận ra rằng thực sự không có ai nghĩ gì về bạn cả."



Kẻ thua cuộc sống triền miên trong những năng lượng tiêu cực, họ chỉ trích hầu như tất cả mọi thứ, luôn bận tâm về cái tôi và suy nghĩ của người khác về mình. Người chiến thắng đủ thông minh để biết rằng không phải

chuyện gì cũng liên quan đến họ, và sẵn lòng trả giá cho một người chiến thắng khác bằng sự trợ giúp.

Zig Ziglar từng nói: "Nếu bạn đủ nhiệt tình để giúp đỡ người khác có được thứ họ muốn, bạn cũng có thể có được tất cả những gì mình muốn." Người chiến thắng thấu hiểu về sự trợ giúp và khi họ trợ giúp những người khác bằng tất cả trái tim nghĩa là họ đang làm điều đúng đắn từ những lý do đúng đắn. Trợ giúp mọi người xuất phát từ mong muốn có được những gì mình muốn có thể hiệu quả ở một chừng mực nào đó nhưng nó phá hỏng niềm vui của công việc trợ giúp. Niềm vui xuất phát từ trái tim đáng giá hơn bất kỳ thứ gì bạn có thể khao khát.

Kẻ thua không thể có những gì họ muốn vì sự dốt nát, thiếu tự trọng và không nhiệt tình. Hãy tăng cường kiến thức về điều bạn muốn làm, phớt lờ những chỉ trích và trợ giúp mọi người bằng cả trái tim mình, chắc chắn bạn sẽ có được cái bạn muốn.

Vậy, cái bạn muốn là gì? Và tại sao bạn muốn nó? Trả lời được hai câu hỏi tại sao này là rất quan trọng. Vì những thứ bạn muốn cũng có thể chính là thứ ai đó khác muốn dành cho bạn, vì chỉ khi chắc chắn rằng những thứ mình muốn là những khao khát từ trái tim mình và chắc chắn không thuộc về người khác, bạn mới sẵn sàng trả giá để đạt được nó. Người chiến thắng thành công vì họ không chỉ biết cái mình muốn mà còn biết rõ tại sao mình muốn nó. Kẻ thua thường trả lời bằng những lý do sai và đó là lý do tại sao họ không có được chúng. Để người khác kiểm soát suy nghĩ của mình, họ đã không biết mình thực sự muốn gì.

Bạn cần có cái nhìn đúng đắn về cái giá phải trả và đạt được điều bạn mong muốn. Khoản chi trả không mang lại cái bạn muốn mà chỉ mang đến cơ hội để đạt được điều đó. Do đó, dù bạn mong muốn điều gì thì việc đầu tiên bạn cần làm là trả giá cho nó và tiến lên giành lấy nó. Bài học này khiến tôi nhớ đến bộ phimMưu cầu hạnh phúc (The Pursuit of Happyness), dựa trên câu chuyện cuộc đời của Chris Gardener. Trong phim, tôi thích nhất cảnh nhân vật Chris, do diễn viên Will Smith thủ vai, chơi bóng rổ với con trai nhỏ của mình. Cậu con trai nói rằng nó muốn trở thành một cầu thủ bóng rổ chuyên nghiệp, Chris nói với con mình rằng nó không thể trở thành một cầu thủ bóng rổ chuyên nghiệp vì... Nhưng ngay lúc đó, anh nhận ra sai lầm của mình và tự sửa sai: Không, không đúng, con có thể làm bất cứ thứ gì mình thích trên thế giới này. Đừng bao giờ để bất kỳ ai nói với con về những gì con không thể làm. Nếu con muốn thứ gì đó, hãy chạy đến giành lấy nó, chấm hết.

Nếu bạn muốn thứ gì đó, hãy chạy đến GIÀNH LẤY NÓ.



Bạn đã nghe ai đó bảo rằng bạn không thể làm điều gì? Tôi lại nói cho bạn biết rằng bạn có thể đạt được bất kỳ mục tiêu nào bạn mong muốn nếu bạn sẵn sàng trả giá và sau đó tiến lên giành lấy nó. Mục tiêu của cuốn sách này là tạo cảm hứng để bạn tin tưởng và có thêm động lực để hành động. Tôi hy vọng bạn sẽ làm vậy. Vấn đề không phải ở chỗ bạn có thể hay không mà ở chỗ bạn có làm hay không.

Vấn đề không phải ở chỗ bạn có thể hay không mà ở chỗ bạn có làm hay không.



08. Kẻ thắng tìm đường đi, Kẻ thua tìm lời bao biện

Tôi từng nhận được một email với câu hỏi: Giữa sức mạnh của niềm tin và sức mạnh của lòng kiên trì, cái nào quan trọng hơn?

Câu trả lời của tôi là niềm tin quan trọng hơn lòng kiên trì, và thực tế là chính niềm tin tạo ra lòng kiên trì. Kiên trì giúp bạn đối mặt với những tình huống mang tính thử thách cao, như khi đối mặt với thất bại, bị từ chối hay tổn thất, nhưng niềm tin sẽ mang đến cho chúng ta sự tự tin cần thiết để kiên trì.

Henry Ford từng nói: "Bạn nghĩ rằng mình có thể hay không thể, bạn đều đúng." Chân lý này sâu sắc hơn nhận thức của hầu hết mọi người. Kẻ thua cuộc ra sức tìm cho mình những lời bao biện vì hai lý do: Vì mọi chuyện trở nên khó khăn hơn và vì họ không tin rằng mình có thể giành chiến thắng.

"Bạn nghĩ rằng mình có thể hay không thể, bạn đều đúng."

– Henry Ford.



Người chiến thắng là người vẫn tiến lên phía trước dù tình huống có khó khăn đến mấy. Người chiến thắng nhìn nhận một bước lùi là cơ hội để học hỏi thêm những điều mới mẻ. Họ quyết tâm tìm ra một con đường vì tin rằng có tồn tại con đường đó. Kẻ thua cuộc tìm lời bao biện vì họ không tin

rằng mình có một tương lai thành công.

Hãy thử quan sát tình huống một con ruồi bị kẹt trong một căn phòng. Con ruồi lao mình vào tấm cửa kính để cố thoát ra ngoài trong tuyệt vọng. Sự cố gắng của nó mãnh liệt nhưng không hiệu quả và cuối cùng nó sẽ chết. Tại sao? Có vẻ như con ruồi chỉ có một chiến lược: Cố gắng hơn nữa. Nếu con ruồi quan sát xung quanh, nó sẽ nhận ra rằng căn phòng còn có một cánh cửa khác đang mở, chỉ cần vài phút, nó có thể dễ dàng thoát ra ngoài.

Rất nhiều kẻ thua đã hành động như con ruồi kia. Họ cố gắng hơn, hơn nữa với một chiến lược sai, họ cố tìm lời bao biện để tiếp tục làm những gì đang làm hoặc để bỏ cuộc. Trong cả hai trường hợp ấy, hành vi của họ phản chiếu của những niềm tin hạn chế.

Kẻ thua nhìn vào những gì mình đang làm và có những niềm tin về tính đúng sai của hành động. Cuối cùng, họ vẫn tiếp tục con đường không thành công hoặc bắt đầu một con đường khác mỗi khi có thử thách xuất hiện. Người chiến thắng lại nhìn vào kết quả và nếu kết quả không được như mong muốn, họ lựa chọn những cách sống và làm việc khác cho đến khi đạt được kết quả. Người chiến thắng không đánh giá hành động mà tập trung vào kết quả và liên tục điều chỉnh hành động để đạt được kết quả mong muốn.

Bạn có thể tìm ra cách đạt được bất cứ thứ gì mình muốn nhưng tôi cá rằng bạn sẽ gặp khó khăn để xác định xem mình muốn trở thành người như thế nào. Biết rõ và tập trung vào việc mình muốn trở thành người thế nào sẽ giúp bạn tìm ra cách phát triển những gì bạn muốn làm và muốn có.

Người chiến thắng trả lời câu hỏi đó trước khi họ xác định muốn có gì và làm gì. Họ nuôi dưỡng niềm tin và bỏ đói sự sợ hãi. Họ hiểu rằng những gì họ làm và họ có là sự phản chiếu từ chính bản thân họ. Kẻ thua tìm một lời bao biện vì họ không có tầm nhìn cho việc mình muốn trở thành người thế nào. Tầm nhìn về bản thân và cuộc sống cần sự tin tưởng hoàn toàn để nó lấp đầy trong bạn những đam mê và giữ bạn vững bước trên con đường phía trước.

Vì kẻ thua thiếu tầm nhìn hoặc tầm nhìn ngắn hạn, họ không có sức mạnh và sự cam kết. Chỉ tầm nhìn mới cho phép bạn tìm ra con đường bất chấp khó khăn và loại trừ những bao biện.

Chỉ tầm nhìn mới cho phép bạn tìm ra con đường bất chấp khó khăn và loại trừ những bao biện.



Kẻ thua tìm cách bao biện vì tầm nhìn của họ bị lấp đầy bởi tầm nhìn của người khác. Giấc mơ "đi mượn" đó chỉ tạo cảm hứng cho họ trong một khoảng thời gian ngắn. Vay mượn giấc mơ của người khác không có gì là sai trái cả, bạn cần thời gian để cá nhân hóa nó và biến nó thành giấc mơ của riêng mình. Biến giấc mơ của người khác thành của mình và trở thành người chiến thắng là thời khắc bạn có được giấc mơ của riêng mình.

Tôi đã từng ước muốn trở thành tác giả của những cuốn sách bán chạy và gửi những thông điệp đơn giản để thay đổi cuộc sống của người đọc. Cuốn sách đầu tay của tôi là kết quả của vài năm trời vật lộn với khó khăn và thất vọng. Nhưng tôi biết mình muốn trở thành người thế nào và tin rằng mình có thể, tôi đã tìm ra một con đường, tôi kiên trì theo đuổi và đã thực hiện được điều đó.

Nếu có thể giúp đỡ ai đó đạt được giấc mơ thì bạn cũng sẽ tìm được những người giúp bạn hoàn thành giấc mơ của mình. Người chiến thắng giúp những người khác chiến thắng. Người chiến thắng không thể giúp những kẻ thua cuộc, những kẻ không biết cách tự giúp bản thân mình. Hãy tự giúp mình bằng cách quyết định: "Tôi sẽ là người chiến thắng." Sau khi quyết định và cam kết để trở thành một người chiến thắng, bạn sẽ tìm thấy con đường.

Kẻ thua cuộc nói rằng: "Tôi không thấy gì nên tôi không tin." Người chiến thắng nói rằng: "Tôi tin – đó là lý do tại sao tôi thấy." Tầm nhìn sẽ giúp bạn giành chiến thắng. "Điều duy nhất tệ hơn việc bị mù lòa là có thị lực nhưng không có tầm nhìn," là một trích dẫn sâu sắc đầy sức mạnh từ Helen Keller. Tầm nhìn là cái nhìn của nội tại, là nhìn với con mắt của niềm

tin. Người chiến thắng tìm ra con đường vì họ tin rằng có một con đường và niềm tin chỉ cho ta thấy điều đó. Người chiến thắng là người biết sử dụng sức mạnh của con tim và cái đầu – nghĩa là chủ động suy nghĩ về giấc mơ trong tim mình.

Theo kinh nghiệm của tôi, tầm nhìn thường cho chúng ta điểm đến chứ hiếm khi cung cấp cả một hành trình chi tiết. Để đi tới đích, bạn phải tự mình tìm ra con đường chính xác cho mình. Ví dụ bạn muốn trở thành một triệu phú, có tới hàng triệu cách để kiếm tiền triệu. Người chiến thắng phải tìm ra một cách đúng đắn nhất để đạt được mục tiêu. Và chắc chắn con đường đó đầy những trải nghiệm ý nghĩa. Sau mỗi khó khăn, họ sẽ đứng dậy và lại tiếp tục tiến bước. Cứ như thế, không ngừng học hỏi và tiến tới là họ đang dấn bước trên con đường đi đến giấc mơ của mình. Kẻ thua cuộc không làm được điều đó vì họ không học thêm điều gì trên chuyến đi của mình. Vài bài học đến từ những "ông thầy" có tên là thất bại, từ chối và thiệt hại.

"Điều duy nhất tệ hơn việc bị mù lòa là có thị lực nhưng không có tầm nhìn."

– Helen Keller.

Doanh nhân, diễn giả thành công người Mỹ Jim Rohn đã kể lại một câu chuyện định nghĩa từ nỗ lực hay nhất mà ông từng nghe. Khi dạy cho một số đứa trẻ về cách thành công, ông hỏi chúng liệu chúng có biết nỗ lực nghĩa là gì không. Có rất nhiều câu trả lời khác nhau và khá chính xác. Có một bé gái gõ gõ ngón tay vào đầu vẻ suy nghĩ rồi nói: "Nỗ lực là một lời hứa với bản thân rằng bạn sẽ không bao giờ bỏ cuộc." Jim nói rằng đó là định nghĩa hay nhất ông từng nghe. Tôi đồng ý. Nỗ lực là sự quyết tâm, là sức mạnh để kiên trì. Hãy tăng cường nỗ lực của bạn bằng cách nhận trách nhiệm, trả giá và hứa với bản thân rằng bạn sẽ không bao giờ bỏ cuộc.

"Nỗ lực là một lời hứa với bản thân rằng bạn sẽ không bao giờ bỏ cuộc."

07. Khi kẻ thắng bước vào: CĂN PHÒNG BỪNG SÁNG, Khi người thua bước ra: CĂN PHÒNG BỚT U TỐI

Người chiến thắng mang đến sinh lực cho mọi người. Hứng khởi từ việc họ đang làm gì và đang trở thành người thế nào đã biến thành một sức mạnh hữu hình. Trái lại, kẻ thua cuộc lại giống như những con ma cà rồng hút hết sinh lực từ tất cả mọi người xung quanh.

Nếu để ý, bạn sẽ thấy người chiến thắng thu hút những người chiến thắng khác, trong khi kẻ thua thì nhập bọn cùng những kẻ thua, "ngưu tầm ngưu, mã tầm mã" thật chẳng sai. Nếu bạn quyết định chuyển từ kẻ thua sang người thắng, điều quan trọng bạn cần làm là lấp đầy môi trường xung quanh mình bằng nhiều người chiến thắng nhất có thể. Có một điều cần nhớ: Người chiến thắng không dành nhiều thời gian cho những người hay than thở. Để tìm và làm bạn với người chiến thắng, bạn phải đạp bay những lời than thở ra khỏi cuộc đời mình.

Nếu Chúa đưa ra 11 điều răn, chắc chắn điều răn thứ 11 sẽ là Con không được than vãn. Trong nhà tôi có một tấm bảng viết dòng chữ nói trên – nó như một khẩu hiệu nhắc nhở mọi người rằng con người chúng ta đang sống trong một thế giới bi quan nhiều hơn lạc quan, chúng ta phải cẩn thận trong cách dùng từ.

Nếu Chúa đưa ra 11 điều răn, chắc chắn điều răn thứ 11 sẽ là: Con không được than vãn.

Khi kẻ thua bước ra khỏi căn phòng, căn phòng mới được thắp sáng vì họ đã mang đi những lời ca cẩm. Bạn có thấy rằng kẻ thua cuộc thường tham gia vào cuộc tranh tài xem cuộc sống của ai là tồi tệ hơn chưa? Thật sự chẳng có gì lạ khi kẻ than vãn từ chối dành thời gian với người chiến thắng.

Tôi nghĩ rằng hầu hết chúng ta thấy mình giống với miêu tả của kẻ than vãn. Thậm chí, bà cố 96 tuổi của tôi cũng nghĩ thế. Khi tôi về nhà để tặng bố mẹ cuốn sách tôi viết 10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo, bà cố của tôi tiến lại gần bàn và cầm cuốn sách lên. Bà đọc to tiêu đề và hỏi tôi: "Cuốn sách này có dạy cháu cách trở thành triệu phú không? Cháu làm điều đó thế nào?" Tôi kể sơ lược qua một vài thứ như có niềm tin, chấp nhận rủi ro và từ chối than phiền.

Bà cắt lời tôi và nói: "Chà, chắc sẽ không có nhiều người có thể làm được như thế đâu."

Bà cố của tôi nói đúng. Hầu hết mọi người đều mê muội với việc than thở. Sẽ cần đến rất nhiều nỗ lực và kỷ luật hàng ngày để loại trừ "căn bệnh" than phiền này và trở thành người chiến thắng.

Cũng giống như mục tiêu trở thành triệu phú, trở thành người chiến thắng là một lựa chọn. Một phần của lựa chọn đó là dừng việc than thở lại và trân trọng mọi thứ. Người chiến thắng thắp sáng căn phòng bằng cách trân trọng cuộc sống, họ nói về những điều tốt đã diễn ra, đang diễn ra và sẽ diễn ra.

Trong hội thảo Sự thông thái tạo ra tự do của tôi, tôi có đặt ra cho mọi người một thử thách thay đổi cuộc sống. Thử thách là: Trong mười ngày, bạn không được nói một lời than thở nào. Nếu qua ngày thứ nhất, ngày thứ hai bạn lại than thở, bạn sẽ phải bắt đầu lại ngày thứ nhất. Nếu trải qua ba ngày không than thở gì, và ngày thứ tư lại trở lại, bạn phải quay về và bắt đầu lại từ đầu. Khi bạn trải qua mười ngày không phàn nàn, bạn sẽ nhận ra sức mạnh trong ngôn từ của bạn. Bạn cũng sẽ nhận ra sự khác biệt lớn lao giữa những người chiến thắng và kẻ thua cuộc trong cuộc sống. Kẻ thua cuộc không ý thức được họ kêu ca nhiều thế nào. Người chiến thắng ý thức được sức mạnh của ngôn từ và bằng ngôn từ đó họ tô đẹp cuộc sống.

Kẻ thua không ý thức được họ kêu ca nhiều thế nào. Người chiến thắng ý thức được sức mạnh của ngôn từ.



Kẻ thua còn là một bậc thầy tự thương thân. Tự thương thân là một phần của bóng đêm, nó sẽ rời khỏi căn phòng khi kẻ hay than vãn bước đi. Người chiến thắng không tự thương hại bản thân và từ chối mọi lời mời tham dự các bữa tiệc than thở từ người khác.

Không thể nào trở thành một người chiến thắng nếu bạn cho phép mình tự thương thân. Người chiến thắng sẽ dành chút thời gian cho những kẻ than vãn đang cố gắng vượt lên bản thân. Người chiến thắng sẽ giúp đỡ kẻ than vãn cho đến lúc họ nhận rằng kẻ than vãn không sẵn sàng thay đổi mình nữa.

Bạn có thể nói rằng người chiến thắng khiến căn phòng bừng sáng hơn bằng cách đi vào và kẻ than vãn khiến căn phòng bớt u ám hơn bằng cách bước ra. Bạn có nhận ra ánh sáng hay bóng tối trong bản thân mình không? Mỗi chúng ta đều có tiềm năng thắp sáng hay làm tối căn phòng. Người chiến thắng tập trung vào việc thắp sáng. Họ trân trọng những điều tốt đẹp hơn là sự xấu xa của thế giới, họ thắp sáng căn phòng bằng cách cổ vũ, chúc mừng, và từ chối nói xấu người khác. Kẻ thua cuộc làm nản lòng những người khác, giành giật nhau vị trí kẻ xấu số nhất và hay ngồi lê đôi mách.

Trở thành người chiến thắng đòi hỏi bạn tập trung vào những cái tích cực. Chiến thắng là một lựa chọn. Hãy chọn cách trân trọng, cổ vũ và tìm ra những điều tốt đẹp ở chính mình và mọi người. Hãy chọn trở thành người chiến thắng và thắp sáng con đường cho những người theo sau.

Khi trở thành người có khả năng thắp sáng căn phòng thì lúc đó bạn đã trở thành một lãnh đạo thực thụ. Những lãnh đạo thực thụ cần soi sáng con đường cho những người khác, giúp họ thấy mình có thể trở thành người thế nào và có thể đi đến đâu. Tất cả những người chiến thắng đều là nhà lãnh đạo. Họ không lãnh đạo bằng vũ lực hay sự thao túng mà bằng quyền lực và sự thuyết phục. Lãnh đạo bằng quyền lực đơn thuần là làm những gì mình có thể để đạt được mục tiêu. Quyền lực nằm ở khả năng hành động, nó khác với lãnh đạo bằng vũ lực là áp đặt ý chí của mình lên người khác. Thuyết phục mọi người là khiến họ tự nguyện đồng hành với bạn. Thao túng mọi người mới là khiến mọi người cảm thấy rằng họ phải đồng hành với bạn. Quyền lực và sự thuyết phục là ánh sáng giúp mọi người thấy họ có thể trở thành người thế nào. Vũ lực và thao túng là bóng tối khiến mọi người thêm hoang mang.

Tất cả những người chiến thắng đều là nhà lãnh đạo.



Khi ai đó nhìn thấy người chiến thắng đạt được cái mình muốn nhờ sức mạnh của chính mình, họ sẽ được gieo thêm niềm tin rằng họ cũng có thể làm điều tương tự.

Người chiến thắng biết điểm mạnh và điểm yếu của mình. Họ sử dụng đều đặn các thế mạnh của mình để thành công hơn và không phí phạm thời giờ cố làm những việc đòi hỏi những thế mạnh mình không có. Họ khiêm tốn thừa nhận rằng có rất nhiều thứ mình không giỏi. Thay vì buồn bã với những điểm yếu của bản thân, họ trân trọng các thế mạnh và tận dụng chúng mỗi ngày. Tồi tệ là điều mà những người xung quanh sẽ cảm nhận được khi ở gần những người chỉ chăm chăm vào sự yếu kém của bản thân. Sự trân trọng mà người chiến thắng dành cho thế mạnh của mình và thành công có được nhờ sử dụng những thế mạnh ấy là ánh sáng mà những người xung quanh họ có thể thấy được.

Hầu hết mọi người tôn trọng người thành công vì nhìn vào họ, ta được vun đắp thêm niềm tin rằng mình cũng có thể thành công. Có một số ít người lại không thích những người thành công vì họ bị lạc hướng trên con đường mình có thể trở thành người thế nào và có thể làm gì. Sự thật về bản thân họ luôn chìm trong bóng tối. Còn người chiến thắng thì thắp sáng thế giới quanh họ bằng niềm tin tưởng và thế mạnh của bản thân. Những người chiến thắng có một điểm chung thú vị, đó là: Nếu tôi có thể làm điều đó thì bạn cũng vậy.

Nếu tôi có thể làm điều đó thì bạn cũng vậy.



06. Kẻ thắng nghe nhiều hơn nói, Người thua nói nhiều hơn nghe

Bạn có thể sẽ ngạc nhiên khi tôi hay ai đó nói rằng kỹ năng giao tiếp tuyệt vời không liên quan gì đến việc nói cả. Kỹ năng giao tiếp tuyệt vời nhất là lắng nghe.

Bằng cách học trở thành một người tận tâm lắng nghe, bạn có thể phát triển những mối quan hệ sâu sắc hơn. Khi chú ý lắng nghe để hiểu hơn là lắng nghe để phản hồi, bạn học được nhiều điều hơn, kết giao tốt hơn và cuộc trò chuyện sẽ đạt được những kết quả sâu sắc hơn.

Chúng ta thường có tật xấu là cắt ngang lời người khác nói. Khi một nội dung khiến chúng ta nảy sinh ý tưởng, chúng ta cảm thấy mình cần phải nói ngay ý tưởng đó ra. Nếu nghĩ rằng mình đã biết những gì người khác đang nói, chúng ta sẽ cắt ngang để chia sẻ những ý kiến hay niềm tin về chủ đề. Vậy nhưng thật đáng buồn, cắt lời mọi người như vậy là chúng ta bỏ sót điều mà họ thực sự muốn nói.

Kỹ năng giao tiếp tuyệt vời nhất là lắng nghe.



Người chiến thắng học cách lắng nghe và rèn luyện để thành thạo kỹ năng này. Kẻ thua cuộc thì nói không ngừng. Họ cứ tiếp tục nói và nói, không để ý xem họ đã cắt lời người khác bao nhiêu lần. Hãy thử một lần chú ý tới cuộc trò chuyện của bạn. Bạn thường cảm thấy cần cắt lời người khác thế nào? Bạn có cắt lời mọi người nhiều hơn lắng nghe chân thành hay không?

Nếu thử suy nghĩ lại, bạn sẽ thấy rằng khi nói chuyện với người mình thực sự ngưỡng mộ và tôn trọng, bạn có xu hướng nghe nhiều hơn nói. Điều tôi muốn nhắn nhủ ở đây không phải là bạn không nên cắt lời những người bạn tôn trọng, thực ra người chiến thắng tôn trọng mọi người như nhau, mà là hành động cắt lời thể hiện sự thiếu tôn trọng người đang nói chuyện với mình.

Một khác biệt quan trọng nữa là người chiến thắng lắng nghe để cảm thông, còn kẻ thua cuộc lắng nghe để phán xét. Các hoạt động ý thức do cái đầu điều khiển đều thụ động và bị chế ngự bởi cái tôi trong mỗi chúng ta. Cái tôi tự hào về những gì chúng ta nghĩ rằng chúng ta biết và muốn chứng minh điều đó. Khi sử dụng trí tuệ cảm xúc – sử dụng trái tim để lắng nghe, chúng ta kết nối với người khác ở một cấp độ sâu sắc hơn. Chúng ta cố gắng hiểu những gì họ cảm nhận và nói, chứ không phải hiểu những gì chúng ta nghĩ rằng họ muốn nói. Những người lắng nghe bằng con tim giành được tình cảm của mọi người. Việc không hiểu được sự khác biệt này chính là ngọn nguồn của những quan hệ hôn nhân và kinh doanh đổ vỡ.

Khi tận tâm lắng nghe, bạn sẽ trở thành người chiến thắng. Dưới đây là một thử thách khác cho bạn. Trong 10 ngày tới, hãy quyết tâm trở thành một người lắng nghe trong mọi cuộc hội thoại của bạn. Hãy cưỡng lại ham muốn cắt lời và nói. Hãy lắng nghe bằng con tim mình. Bạn sẽ nhận ra rằng thử thách này cũng sẽ giúp bạn rất nhiều trong thử thách không than phiền ở trên, vì rốt cuộc, nếu bạn nói ít đi thì bạn sẽ than phiền ít đi. Trong 10 ngày, hãy nghiêm khắc với chính mình, không phàn nàn và tận tâm lắng nghe. Hai thử thách đơn giản này sẽ đưa bạn đến với con đường của người chiến thắng.

Bạn đã bao giờ tự hỏi vì sao Chúa cho chúng ta hai cái tai và một cái miệng chưa? Tôi nghĩ rằng đó là một thông điệp rõ ràng rằng chúng ta nên nghe nhiều gấp đôi nói. Rất nhiều người bị "nghiện" nói và làm điều ngược lại – nói nhiều gấp đôi lắng nghe. Điều gì tạo ra sự thiếu cân bằng đó?

Người chiến thắng lắng nghe để cảm thông, còn kẻ thua cuộc lắng nghe để phán xét.

Lại một lần nữa, chúng ta nhận ra cái tôi là nguồn gốc của vấn đề. Rất nhiều người cố chứng minh quan điểm của mình và bằng mọi giá thuyết phục người khác đồng ý với quan điểm đó. Có những người không thể ngồi yên khi ai đó không thừa nhận lời họ nói là đúng. Mọi thứ sẽ dễ dàng hơn rất nhiều nếu bạn hiểu rằng ai cũng có quan điểm riêng, cố thuyết phục ai đó

đồng ý với một quan điểm mới không phải là cách dùng thời gian hiệu quả nhất.

Tôi cảm thấy rất buồn cười khi tưởng tượng cảnh những kẻ thua cuộc nói, nói và nói – họ tự làm phức tạp hóa rồi lại cố gắng giải thích những gì vừa nói.

Người chiến thắng giỏi chứng minh quan điểm của mình và hiểu họ đúng hay sai và tại sao. Kẻ thua cuộc giao tiếp nông cạn, thậm chí họ thường độc thoại chứ không phải đối thoại trong các cuộc trò chuyện với người khác. Họ cũng bị mắc kẹt trong những suy nghĩ về quan điểm của người khác, nhất là khi nó không giống với ý kiến của họ.

Sự khác biệt này tiết lộ một bí mật đơn giản nhưng sâu sắc cho thành công: Nói ít và lắng nghe nhiều hơn. Nếu tuân theo nguyên tắc này, bạn sẽ học hỏi nhiều hơn và nhìn thế giới bằng một đôi mắt khác, những kinh nghiệm và ý tưởng mới cũng nảy sinh từ đó.

Nói ít hơn, lắng nghe nhiều hơn là cách tuyệt vời để giữ nội tâm bình yên – một trạng thái đầy quyền lực và khởi nguồn cho sự thịnh vượng. Nếu bạn muốn tăng thêm bình yên và giảm bớt căng thẳng, hãy nói ít hơn.

Lắng nghe người khác chăm chú hơn cũng giúp bạn lắng nghe con tim mình nhiều hơn. Tiếng nói bên trong âm thầm mà chúng ta gọi bằng cái tên "cảm xúc thẩm thấu" hay "trực giác" sẽ rõ ràng và dễ nghe hơn khi bạn im lặng. Nói ít hơn và lắng nghe nhiều hơn, bạn sẽ ngạc nhiên vì mình có thể nghe thấy những bí mật thú vị. Khi đang trò chuyện, hãy chỉ nói những gì bạn thực sự cần nói và sau đó đơn giản là lắng nghe.

Việc lắng nghe đối với người này là bình thường nhưng với người khác lại rất khó khăn. Nếu bạn thuộc nhóm người khó khăn thì những lời khuyên từ kinh nghiệm của tôi dưới đây sẽ dành cho bạn. Nếu khả năng lắng nghe của bạn đã tạm ổn thì phần này sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn về những người bạn cho rằng ngốc nghếch nhưng thực sự không phải vậy.

Nếu bạn muốn tăng thêm bình yên và giảm bớt căng thẳng,hãy nói ít hơn.

Như tôi đã nhắc ở trên, mỗi người chúng ta đều có điểm yếu và điểm mạnh, đôi khi thế mạnh lớn nhất của chúng ta lúc này có thể trở thành điểm yếu vào lúc khác. Ví dụ, một người giỏi nghiên cứu và thu thập thông tin nhanh nhạy sẽ tránh được nhiều rủi ro trước khi ra quyết định. Tuy nhiên, nếu người đó quá sa đà vào các chi tiết, họ có thể bị rối loạn và bỏ lỡ mất cơ hội của mình. Một người khác có thể ra quyết định nhanh chóng vì anh ta luôn tự tin và định hướng cuộc sống rõ ràng. Thế nhưng, sự tự tin thái quá đôi khi lại biến thành sự kiêu ngạo, một điểm yếu vô cùng lớn. Nói vậy để bạn hiểu rằng điều quan trọng là chúng ta biết được cái gì tốt nhất trong một tình huống cụ thể, nên lắng nghe hay cắt lời.

Khi bạn trò chuyện với một người gặp khó khăn trong việc lắng nghe,

bạn nên bắt đầu cuộc hội thoại bằng một hay tất cả các cách sau:

Vui lòng nghe tôi nói hết rồi hãy trả lời.

Tôi có chuyện muốn chia sẻ với bạn, làm ơn lắng nghe cẩn thận.

Chuyện này chỉ mất khoảng một phút, do đó hãy kiên nhẫn lắng nghe tôi giải thích nó.

Điều lớn nhất tôi muốn nhắn nhủ trong khác biệt này đó là chúng ta nên lắng nghe lời người khác nói, trọn vẹn, kiên nhẫn và tận tâm trước khi trả lời. Điều đơn giản này đôi khi chúng ta không để ý đến. Hãy bắt đầu cuộc nói chuyện bằng việc nhận trách nhiệm trở thành một người lắng nghe tận tâm, bạn sẽ tạo ra những mối quan hệ sâu sắc và trọn vẹn hơn, một yếu tố quan trọng đưa bạn trở thành người chiến thắng.

05. Kẻ thắng ưa hành trình, Người thua thích đích đến

Cuộc sống là những cuộc hành trình và điểm đến nối tiếp nhau. Niềm vui khi về đích chỉ là một khoảnh khắc ngắn ngủi, vì thế, người chiến thắng tìm kiếm niềm vui trong những chuyến đi và tận hưởng cả niềm hạnh phúc khi về đích.

Con người chúng ta có xu hướng tập trung vào điểm đến, kết quả. Dẫu vậy, khi đến được đó, hạnh phúc chỉ đến trong phút chốc rồi sau đó lại phải nhường chỗ cho một hành trình khác. Hãy học cách tận hưởng vị trí hiện tại của bạn. Hãy cứ tiếp tục tiến bước nhưng đừng đặt tất cả niềm vui vào thành tựu phía trước – hãy tận hưởng hạnh phúc ngay bây giờ. Đừng vì tương lai xa xăm mà lùi niềm hạnh phúc hiện tại của bạn. Nếu bạn nghĩ ngày mai mình sẽ hạnh phúc, thì hãy nhắc mình rằng ngày mai sẽ không bao giờ đến.

Người chiến thắng sống cho hiện tại. Họ có những mục tiêu và kế hoạch cho tương lai nhưng cũng học được cách sống vui vẻ ở hiện tại. Niềm vui cho chúng ta sức mạnh để vượt qua những lúc thoái chí, nản lòng. Kẻ thua bỏ cuộc dễ dàng vì họ không có năng lượng góp nhặt từ những niềm vui tuôn chảy trên suốt hành trình dài của mình. Niềm tin yếu ớt chính là thủ phạm của sự dễ nản lòng và bỏ cuộc.

Niềm vui chính là bí quyết để kết thúc thành công chuyến hành trình cuộc đời, và niềm vui cũng là một lựa chọn.

Trong cuộc đời, chúng ta thường tham gia cùng lúc nhiều chuyến hành trình. Học hành là một hành trình. Hôn nhân là một hành trình. Làm cha mẹ cũng là một hành trình khác. Sự nghiệp của bạn là một hành trình khác. Đi nghỉ mát cũng có thể là một cuộc hành trình. Mất đi một người thân yêu là một hành trình. Tự do tài chính cũng là một hành trình. Có hàng trăm chuyến hành trình chúng ta thực hiện trong suốt cuộc đời mình. Bí quyết chung cho mỗi chuyến hành trình chính là vui vẻ bước đi trên hành trình ấy.

Nếu bạn nghĩ ngày mai mình sẽ hạnh phúc,hãy nhắc mình rằng ngày mai sẽ không bao giờ đến.

Dưới đây là ba điểm mấu chốt giúp bạn tận hưởng niềm vui trong mỗi chuyến đi: phát triển, sự biết ơn và tập trung.

Phát triển

Tôi tin rằng phát triển là một trong những mục tiêu chính của cuộc sống. Chúng ta không hạnh phúc nếu không làm mọi thứ tốt nhất có thể. Ví dụ, nếu đi học, bạn phải phát triển những kiến thức chuyên môn. Nếu kết hôn, bạn phải phát triển tình yêu và sự thấu hiểu lẫn nhau. Chúng ta phát triển trong những lĩnh vực khác nhau, ở những thời điểm khác nhau trong cuộc sống.

Cuộc sống đòi hỏi sự phát triển, vì thế, nếu bạn vẫn khăng khăng giữ

lấy hiện trạng, bạn sẽ phải gánh chịu nỗi đau chứ không phải niềm vui. Nếu đang tham gia hành trình làm cha mẹ thì bạn nên rèn luyện, học hỏi để phát triển mình như một tấm gương của sự thông thái. Bạn sẽ nhận ra rằng thái độ và hành động của mình sẽ ảnh hưởng đến chuyến hành trình của con cái mình.

Thực ra, thái độ và hành động của chúng ta ảnh hưởng đến hành trình của nhiều người hơn chúng ta tưởng. Nếu thực hiện một hành trình ngắn là nghỉ mát, bạn có thể nhận ra ngay cuộc sống và niềm vui ở đích đến trôi qua nhanh thế nào. Nếu thực hiện chuyến hành trình như mất đi người thân yêu, bạn sẽ thấu hiểu hơn giá trị quý báu của cuộc sống và học cách xây dựng mối quan hệ sâu sắc với những người vẫn còn đang bên cạnh bạn.

Người chiến thắng phát triển và trải nghiệm niềm vui. Kẻ thua cuộc cố giữ nguyên hiện tại và trải nghiệm nỗi đau.

Người chiến thắng phát triển và trải nghiệm niềm vui. Kẻ than vãn cố giữ nguyên hiện tại và trải nghiệm nỗi đau.

Lòng biết ơn

Hãy nghĩ đến điều gì đó hay ai đó mà bạn cảm thấy biết ơn ngay bây giờ. Thật đấy, hãy làm ngay đi – và sau đó hãy để ý cảm nhận của bạn. Lòng biết ơn ảnh hưởng tới tâm trạng bạn, nó nhân lên niềm vui trong bạn. Nếu muốn niềm vui lan rộng suốt hành trình cuộc đời thì hãy biết ơn nhiều hơn. Người chiến thắng gieo trồng lòng biết ơn như một trong những cách nhanh nhất và tuyệt vời nhất để trải nghiệm cuộc sống.

Tập trung

Cái bạn tập trung là cái bạn cảm nhận. Tập trung vào những điều tốt đẹp trong chuyến hành trình sẽ khiến bạn thoải mái. Tập trung vào những điều tồi tệ trong chuyến hành trình sẽ làm bạn khó chịu và căng thẳng. Sự tập trung có sức mạnh kiểm soát cảm xúc của bạn.

Tâm trí bạn chỉ có thể lưu giữ được mỗi lúc một sự vật, do đó hãy suy nghĩ về điều gì đó tốt đẹp. Hành trình nào cũng chứa đựng điều tốt đẹp mà bạn có thể tập trung. Ngay cả khi trong hành trình mất đi người thân yêu, bạn cũng có thể tập trung trân trọng gia đình và những người bạn hiện tại, tập trung vào những ký ức tốt đẹp mà chúng ta đã có. Chúng ta luôn có một lựa chọn cho điểm đến của sự tập trung – lựa chọn trải nghiệm niềm vui hay nỗi đau.

Vì thế, hãy tiếp tục phát triển, gieo trồng lòng biết ơn và tập trung vào những gì tốt đẹp suốt hành trình cuộc đời mình. Hãy biến trách nhiệm thành niềm vui; hãy trân trọng từng khoảnh khắc của hiện tại và hãy học cách sống vui vẻ với nó. Tập trung quá nhiều vào quá khứ hay tương lai sẽ khiến niềm vui của bạn bị đánh cắp. Kẻ thua sống trong nỗi tiếc nuối quá khứ và lo sợ tương lai nhiều hơn là sống trong hiện tại.

Hãy tìm những điều tốt đẹp trong cuộc sống của bạn và bạn sẽ tìm ra

niềm vui trong đó.Cuộc sống tươi đẹp không phải là khẩu hiệu trên chiếc áo sơ mi hay miếng sticker, nó là một sự thật hiển nhiên. Tôi không nói rằng cuộc sống đơn giản. Cuộc sống không hề đơn giản nhưng nó tươi đẹp. Rất nhiều chuyến hành trình chúng ta thực hiện chất chồng những khó khăn, nhưng giữa lúc khó khăn chúng ta vẫn có thể thấy được cái tốt đẹp nếu tìm kiếm nó.

Tập trung quá nhiều vào quá khứ hay tương lai sẽ khiến niềm vui của bạn bị đánh cắp.



Kẻ thua cuộc than phiền về cuộc sống khó khăn của họ và đưa ra những bao biện. Người chiến thắng chấp nhận sự thật rằng cuộc sống khó khăn và chọn cách phát triển. Người chiến thắng biết ơn những thời điểm khó khăn và những bài học có được từ đó. Chúng khiến họ mạnh mẽ hơn, và khi họ mạnh mẽ hơn, cuộc sống sẽ dễ dàng hơn. Những chuyến hành trình và bài học cuộc đời giống như những bài tập thể dục – chúng giúp họ trở thành kẻ mạnh. Bạn đã từng tập gym và bị đau người vào ngày tiếp theo chưa? Lý do của cơn đau là bạn đã vận động quá nhiều và nặng. Nếu tiếp tục quay trở lại tập gym, cơn đau sẽ giảm dần và bài tập cũng dần trở nên dễ dàng hơn.

Cuộc sống đã từng khó khăn với người chiến thắng nhưng sau một khoảng thời gian chiến đấu, nó trở nên dễ dàng vì họ đã cố gắng học hỏi và phát triển chính mình, họ tiếp tục gieo trồng lòng biết ơn và luôn tập trung vào những điều tốt đẹp.

Cuộc sống vừa tươi đẹp mà cũng vừa khó khăn. Người chiến thắng hiểu điều đó, chấp nhận và đương đầu với sự thật đó. Kẻ thua lại khiến cuộc sống của mình khó khăn hơn khi kháng cự lại chúng, thay vì phát triển; phàn nàn thay vì biết ơn, và tập trung vào những điều tồi tệ thay vì tìm kiếm những điều tươi đẹp. Cuộc sống vốn tươi đẹp và bạn có thể khiến nó trở nên tươi đẹp hơn nếu chọn trở thành một người chiến thắng.

KHÓ KHĂN không ĐÁNH GỤC ĐƯỢC KẺ THẮNG. NÓ GIÚP HỌ MẠNH MẼ VÀ MẠNH MẼ HƠN.



04. Kẻ thắng xây dựng tình bạn, Người thua phá hoại tình bạn

Tình bạn là một trong những món quà quý báu nhất chúng ta có thể sở hữu trong cuộc đời. Một người bạn có nghĩa là gì? Nghĩa là bảo vệ những lợi ích cao nhất của một ai khác. Tất nhiên, giữa những người bạn đôi lúc sẽ nảy sinh mâu thuẫn khi mỗi người có một quan điểm khác nhau về câu chuyện cái gì là lợi ích cao nhất.

Những người bạn thật sự sẽ làm bất cứ chuyện gì để giải quyết những mâu thuẫn đó. Bạn đã từng nóng giận với một người bạn vì hiểu lầm chưa? Đã có người bạn nào giận dữ với bạn vì bạn không đồng ý với ý kiến của anh ta chưa? Mỗi người có những nhận thức và quan điểm khác nhau, và kết quả là, chúng ta có những hiểu lầm.

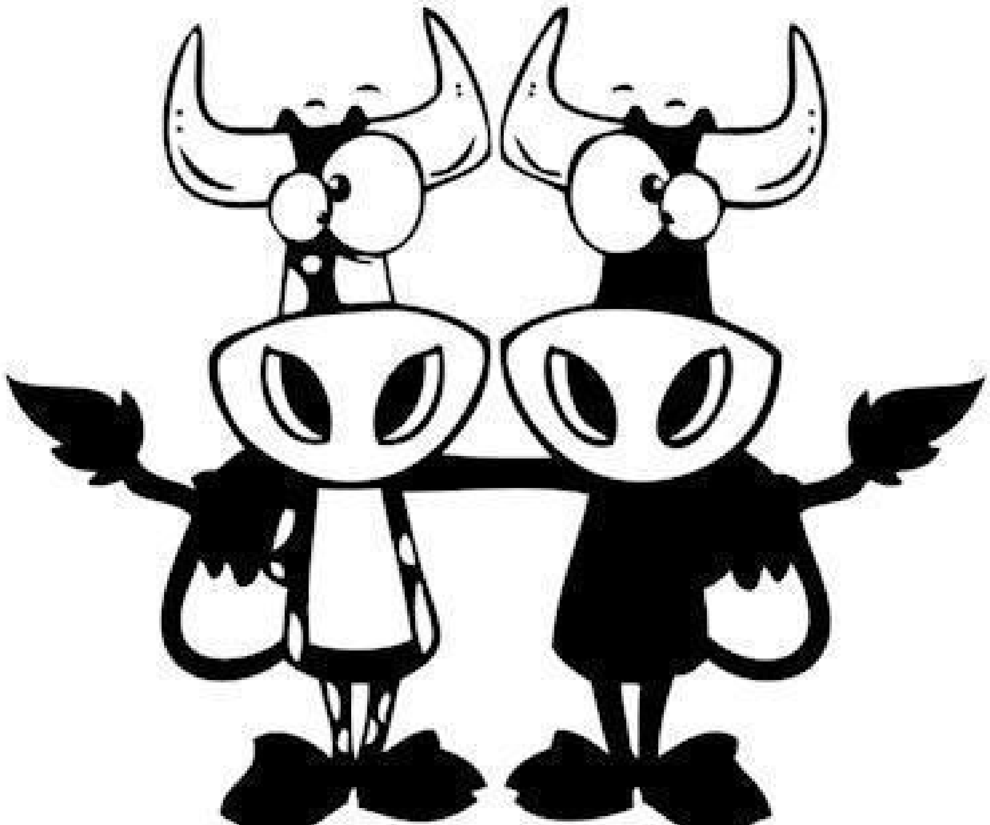
Người chiến thắng hiểu rõ điều này và chọn cách giải quyết những khác biệt này thay vì nóng giận với chúng. Một ví dụ là khi hai vợ chồng đang nói chuyện và người chồng không hiểu được những gì vợ anh ta đang nói hoặc ngược lại. Sau đó, một người sẽ nói với người còn lại: "Anh đã bảo em làm điều này." Và người còn lại nói: "Đâu, anh nói lúc nào?" Chỉ trong chốc lát, tình huống sẽ "leo thang" thành một cơn giận.

Không phải lúc nào chúng ta cũng nghe đúng những gì người khác đang muốn nói. Những người bạn thật sự là những người tôn trọng bạn bè và lắng nghe bằng con tim mình.

Người chiến thắng có khả năng xây dựng những tình bạn sâu đậm và đầy ý nghĩa vì họ tôn trọng những nhận thức và quan điểm riêng của bạn mình.

Nhận thức là cách nhìn hay thấu hiểu một điều gì đó. Quan điểm là niềm tin dựa trên những trải nghiệm của quá khứ. Bạn cần thừa nhận rằng nhận thức và quan điểm không phải là những chân lý tuyệt đối. Vì chúng ta nhìn nhận sự vật không hoàn toàn giống với người khác không có nghĩa là chúng ta đúng, người khác sai, dù cái tôi trong chúng ta đều mong muốn mình đúng.

Những người bạn thật sự là những người tôn trọng bạn bè và lắng nghe bằng con tim mình.



Người chiến thắng không khăng khăng rằng họ đúng. Người chiến thắng nhìn vào các tình huống bằng những lăng kính khác nhau. Ngược lại, kẻ thua hầu như cho rằng cách nhìn của họ là duy nhất. Cái tôi quá lớn đã hủy hoại hàng triệu tình bạn. Sẽ là bất khả thi để xây dựng những tình bạn dài lâu nếu thiếu đi sự khiêm tốn.

Khiêm tốn là khả năng học hỏi và phát triển. Khiêm tốn là sẵn sàng để ai đó là chính họ và chấp nhận họ theo cách đó. Đó là khả năng yêu quý ai đó không điều kiện. Khiêm tốn là vị tha. Tất cả những tình bạn lâu dài đều được xây dựng trên cơ sở của sự khiêm tốn và lòng vị tha. Sự khiêm tốn là bí mật của tình bạn, và nó là chìa khóa để trở thành một người chiến thắng.

Trong tình bạn sẽ không tránh khỏi những hiểu lầm, nhưng người chiến thắng biết điều này và chọn cách giải quyết hiểu lầm và xây dựng tình bạn bền chặt hơn. Ai cũng đều có những khoảnh khắc nghĩ rằng mình đúng nhưng sau khi ngẫm lại hay khi tìm hiểu nhiều thông tin liên quan, chúng ta sẽ phải thừa nhận rằng mình sai, rằng nhận thức và quan điểm của mình có giới hạn. Bạn càng khư khư giữ lấy cách nhìn và niềm tin vào bản thân thì càng khó để xây dựng những tình bạn.

Khiêm tốn là sẵn sàng để ai đó là chính họ và chấp nhận họ theo cách đó.

Khi cố gắng yêu cầu ai đó thay đổi nhận thức và cách nhìn theo cách chúng ta muốn, chúng ta đã từ chối hành động như một người bạn và bắt đầu trở thành kẻ kiêu ngạo. Kiêu ngạo là không sẵn lòng cân nhắc một góc nhìn

khác. Kẻ thua đã hủy hoại tình bạn vì chính sự kiêu ngạo đó. Cái tôi bắt nguồn từ sự kiêu ngạo, khi kẻ thua cho phép cái tôi điều khiển cuộc sống, nó sẽ hủy hoại cuộc sống của họ.

Người chiến thắng biết khi nào cần phụ thuộc, độc lập và phụ thuộc lẫn nhau. Có những lúc mọi thứ vượt khỏi tầm tay chúng ta, chúng ta phải phụ thuộc vào những người khác; nhưng đôi khi những người bạn của chúng ta lại phụ thuộc vào chúng ta. Và cũng có những khi chúng ta cần tự đứng trên đôi chân của chính mình. Sự thông thái cho bạn biết chính xác khi nào cần phụ thuộc, độc lập và phụ thuộc lẫn nhau.

Tình bạn chính là sự phụ thuộc lẫn nhau, là nơi phép màu xuất hiện. Sự phụ thuộc lẫn nhau cho phép sự thông thái của cả hai người tuôn chảy tự do, cho phép những điều tuyệt vời diễn ra. Kẻ thua cuộc không biết đến sự phụ thuộc kỳ diệu này. Họ thường phụ thuộc vào người khác hay độc lập một cách kiêu ngạo. Phụ thuộc lẫn nhau là điểm khởi đầu của tình yêu, sự khiêm tốn và tha thứ, là khi tôi hiểu rằng mình có thứ gì đó để đóng góp và bạn cũng vậy. Sự phụ thuộc lẫn nhau hướng đến điều tốt nhất cho cả hai phía. Kẻ thua chỉ muốn những thứ tốt nhất cho bản thân mình còn người chiến thắng muốn cái tốt nhất cho tất cả. Vì thế, người chiến thắng quan tâm và hòa nhập với những người xung quanh còn kẻ thua thì cô độc và chỉ sống cho riêng mình.

Hãy phân tích kỹ từ tình bạn. Nó được tạo thành từ hai từ, “tình” và “bạn”. Khi hai hay nhiều hơn hai người ở chung trên một chiếc thuyền, sự thống nhất và hòa thuận nảy nở. Khi hai hay nhiều hơn hai người muốn đi theo những hướng khác nhau, chỉ tồn tại sự chia rẽ và căng thẳng. Điểm mấu chốt để xây dựng tình bạn là tìm ra những thứ được hai bên cùng nhất trí. Không tránh khỏi sự thật là có những thứ không thống nhất được với nhau nhưng hãy dành sự tập trung nhiều hơn vào những điểm chung. Cách nhìn đó sẽ giúp các bạn sớm vượt qua cơn bão của những bất đồng, thứ hủy hoại tình bạn.

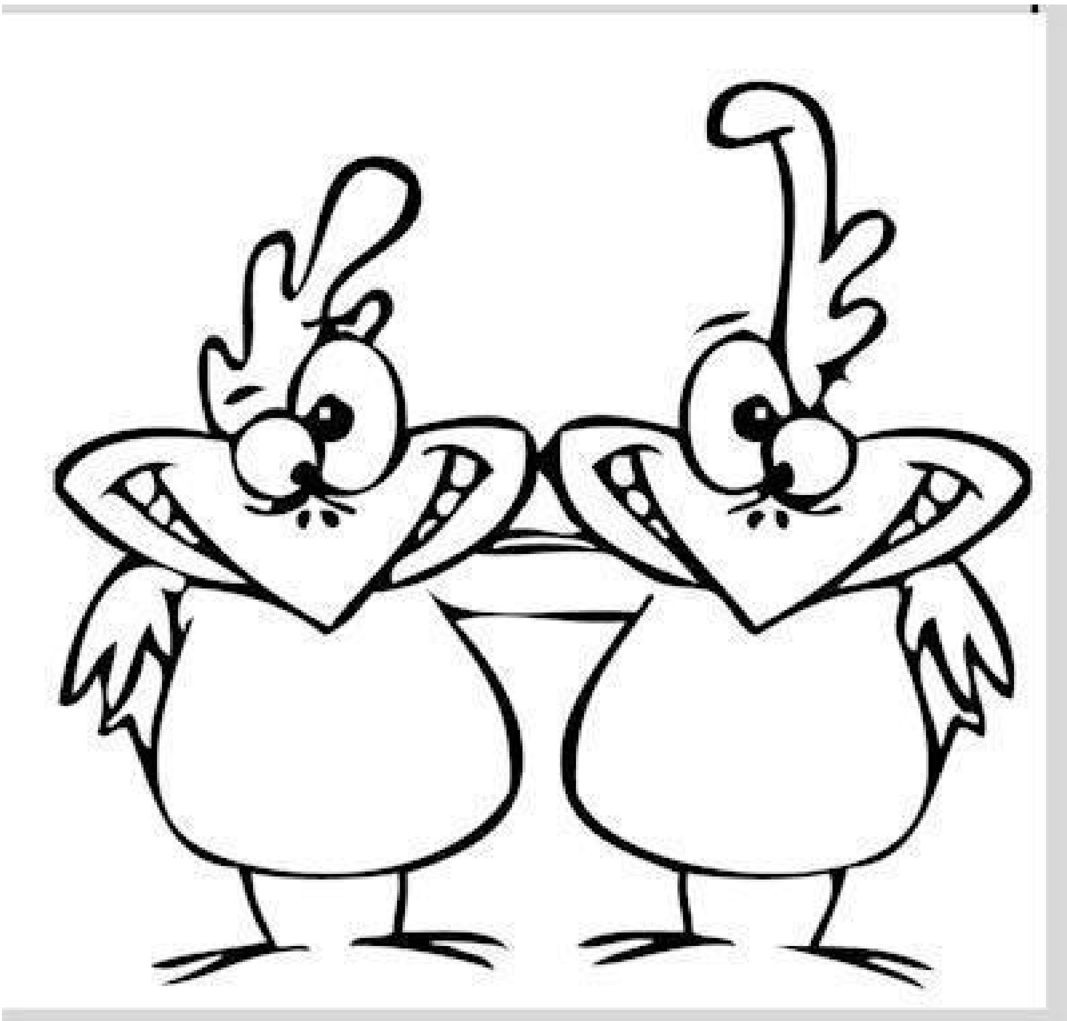
Không có ai nhất trí với nhau về mọi mặt nhưng khi xuất hiện những bất đồng nhỏ, chúng ta chọn cách bỏ qua chúng và tiếp tục sống chân thành với nhau. Khi những bất đồng nghiêm trọng xuất hiện, bạn hãy tìm cách để giải quyết theo hướng hòa thuận. Sẽ rất đau lòng khi bạn bè trở thành thù địch của nhau. Hầu hết kết thúc buồn này thường là kết quả của sự thiếu giao tiếp chân thành, niềm tin hay sự khiêm tốn. Khi có quá nhiều giả định, buộc tội, tranh cãi và kiêu ngạo giữa hai người, một tình bạn sẽ sụp đổ.

Những tình bạn sâu đậm không phải tự dưng mà có, chúng phải được xây dựng và vun đắp qua thời gian. Khi tập trung xây dựng tình bạn, bạn tạo ra sự đoàn kết. Đoàn kết tạo ra sức mạnh. Câu nói “Đoàn kết là sống, chia rẽ là chết” đúng cho hai người bạn, cho cuộc sống và cho cả một dân tộc.

Người chiến thắng là người hiểu rằng có những tình huống không đáng

làm nên chuyện. Người chiến thắng biết bỏ qua những thứ đáng bỏ qua. Lợi ích từ tình bạn tương hỗ dài hạn tốt hơn rất nhiều so với lợi ích ích kỷ từ những chiến thắng trong tranh cãi nhất thời. Kẻ thua hủy hoại tình bạn bằng những tranh cãi về vấn đề nhỏ nhặt còn người chiến thắng phớt lờ những bất đồng nhỏ và hiếm khi tranh cãi, kể cả với những bất đồng lớn. Hãy luôn nhớ rằng bạn vẫn có cách để giữ và đưa ra những quan điểm riêng mà không cần phải tranh cãi.

Bạn vẫn có cách để giữ và đưa ra những quan điểm riêng mà không cần phải tranh cãi.



Người chiến thắng xây dựng và trân trọng tình bạn vì họ hiểu giá trị của tình bạn. Bạn bè còn quý giá hơn cả tiền bạc. Xây dựng được những tình bạn chân thành nghĩa là bạn đang trở nên giàu có. Xây dựng tình bạn quan trọng và chọn bạn cũng quan trọng không kém. Thực tế là bạn bè sẽ ảnh hưởng đến cuộc đời bạn theo hướng tích cực hoặc tiêu cực. Hãy chọn bạn thật thông minh. Tôi sẽ kết thúc khác biệt này bằng cách đưa ra ba câu hỏi để bạn suy ngẫm.

1. Tôi xây dựng tình bạn một cách có ý thức với ai?
2. Bao nhiêu tình bạn ảnh hưởng đến cuộc đời tôi?
3. Tôi có cần tập trung xây dựng thêm vài tình bạn mới không?

bạn bè còn quý giá HƠN CẢ TIỀN BẠC.



03. Kẻ thắng nghĩ lớn, Người thua nông cạn

Khi còn nhỏ, hầu hết chúng ta đều nghĩ về những chuyện nhỏ bé, đơn thuần chỉ là suy nghĩ để tồn tại nên rất nông hẹp. Khi bạn hướng suy nghĩ của mình ra khỏi sự tồn tại, nhắm đến một mục tiêu lớn hơn, bạn sẽ nhận ra suy nghĩ của mình cũng được mở rộng hơn.

Suy nghĩ lớn đòi hỏi một lựa chọn có ý thức, và khi bạn lựa chọn điều này một cách thường xuyên, bạn sẽ thấy nhận thức của mình hữu hạn đến đâu. Khi hình thành thói quen nghĩ lớn, những khả năng, nhận thức và quan điểm của chúng ta cũng bắt đầu chuyển hóa.

Niềm tin là một sự tin tưởng rằng những điều tốt đẹp sẽ xảy ra và nghĩ lớn chính là trái ngọt của niềm tin. Bằng cách hành động theo niềm tin, bạn sẽ trải nghiệm những cảm xúc và cảm giác tích cực. Suy nghĩ lớn tạo ra sự hứng khởi và niềm vui còn suy nghĩ nông cạn tạo ra nỗi sợ và sự căng thẳng. Sợ hãi khi tin rằng những điều xấu sẽ xảy ra và suy nghĩ nông cạn chính là trái đắng của nỗi sợ. Người thắng hành động theo niềm tin và theo đuổi những ước mơ sâu thẳm nhất của họ. Kẻ thua sống trong nỗi lo sợ và phớt lờ những giấc mơ đã có.

Nghĩ lớn tạo ra sự hứng khởi và niềm vui.

Suy nghĩ nông cạn tạo ra nỗi sợ hãi và sự căng thẳng.



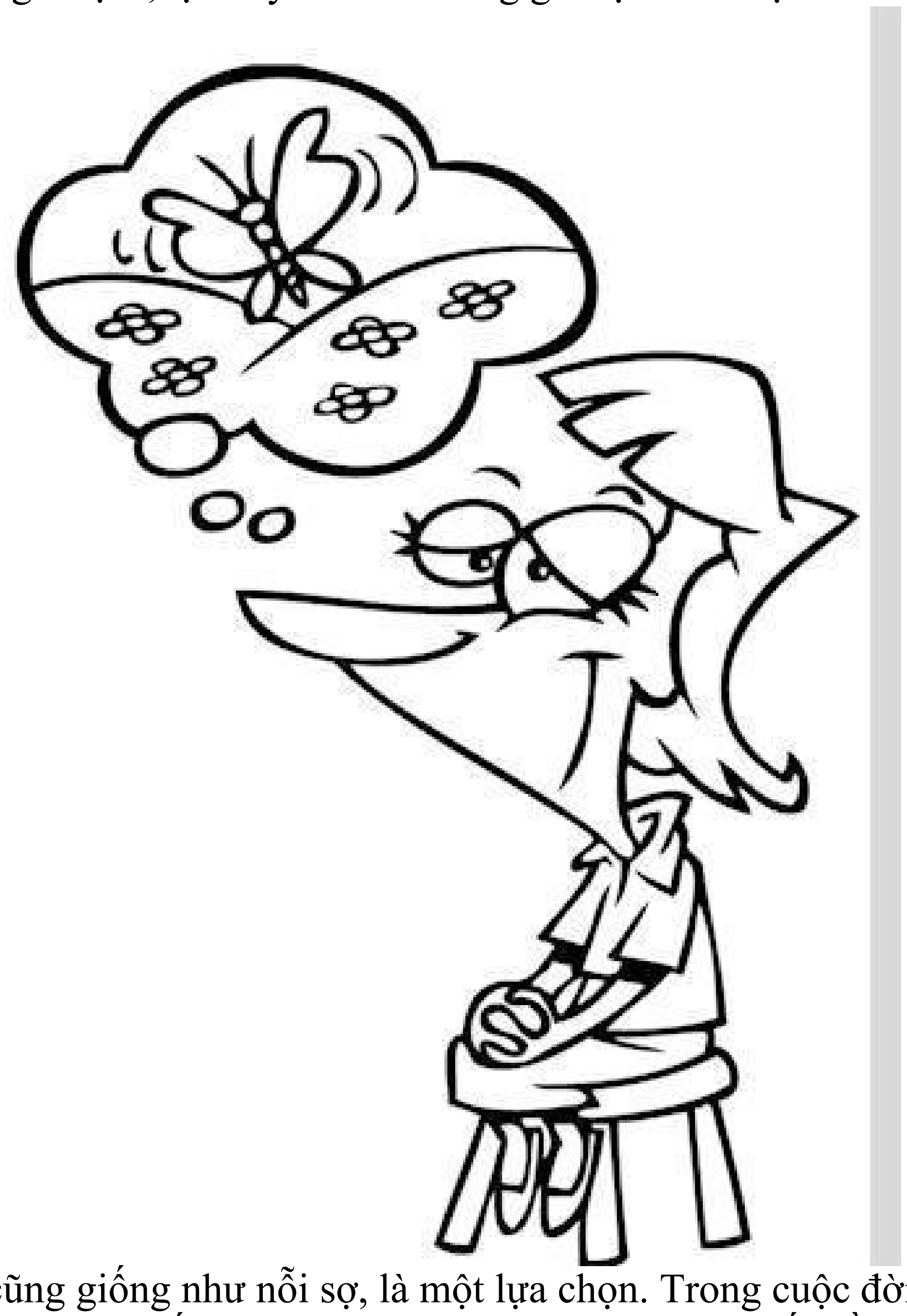
Tôi dám chắc rằng tất cả mọi người đều có giấc mơ lớn của riêng mình. Người chiến thắng theo đuổi với niềm tin rằng giấc mơ đó có thể thành hiện thực. Kẻ thua thì hoài nghi tính khả thi của giấc mơ lớn kia. Niềm tin khác biệt đó có thể thấy ngay trong những câu hỏi của họ: Người chiến thắng sẽ

hỏi: “Tôi có thể làm thế nào?” còn kẻ thua thì hỏi: “Tôi có thể làm không?”

Người chiến thắng luôn cho rằng mình có thể, họ chỉ cần học cách làm thôi. Kẻ thua tự hỏi “Tôi có thể làm không?” vì có một nỗi sợ thường trực là họ không thể. Tin vào những điều tiêu cực là một sai lầm. Nếu đưa ra giả định, bạn hãy đưa ra những giả định tích cực. Hãy hỏi chính mình xem: “Làm thế nào tôi có thể đạt được giấc mơ to lớn của mình?”

Hãy vững tin rằng giấc mơ của bạn là khả dĩ. Đừng ngại đặt hết niềm tin vào nó. Bằng cách tập trung tin tưởng vào giấc mơ lớn, bạn sẽ bắt đầu nghĩ lớn.

Nếu đưa ra giả định,bạn hãy đưa ra những giả định tích cực.



Niềm tin, cũng giống như nỗi sợ, là một lựa chọn. Trong cuộc đời mình, người chiến thắng cũng vấp phải không ít khoảng thời gian đối đầu với nỗi lo sợ, nhưng họ đã chọn niềm tin và theo đuổi những mục tiêu của mình bằng đam mê. Khi kẻ thua đối đầu với nỗi sợ, họ chọn cách rút lui trở về

cuộc sống nhỏ bé của mình.

Nếu bạn đang phải vật lộn với nỗi sợ, sự hoài nghi và những suy nghĩ tủn mủn, hãy hiểu rằng chúng chỉ là những nhận thức, và nhận thức có thể thay đổi được. Niềm tin ngay lúc này không phải là niềm tin mãi mãi. Chúng ta có thể thay đổi niềm tin, có thể thay thế những quan điểm. Người chiến thắng không lo ngại việc đặt ra những nghi vấn cho niềm tin của mình nếu nhận ra niềm tin đang giới hạn họ. Người chiến thắng hiểu rõ quy luật niềm tin tạo lập hành vi và hành vi gieo nên kết quả. Họ nhìn vào kết quả và nếu chưa trúng đích, họ sẽ điều chỉnh niềm tin.

Niềm tin tạo lập hành vi. hành vi gieo nên kết quả.

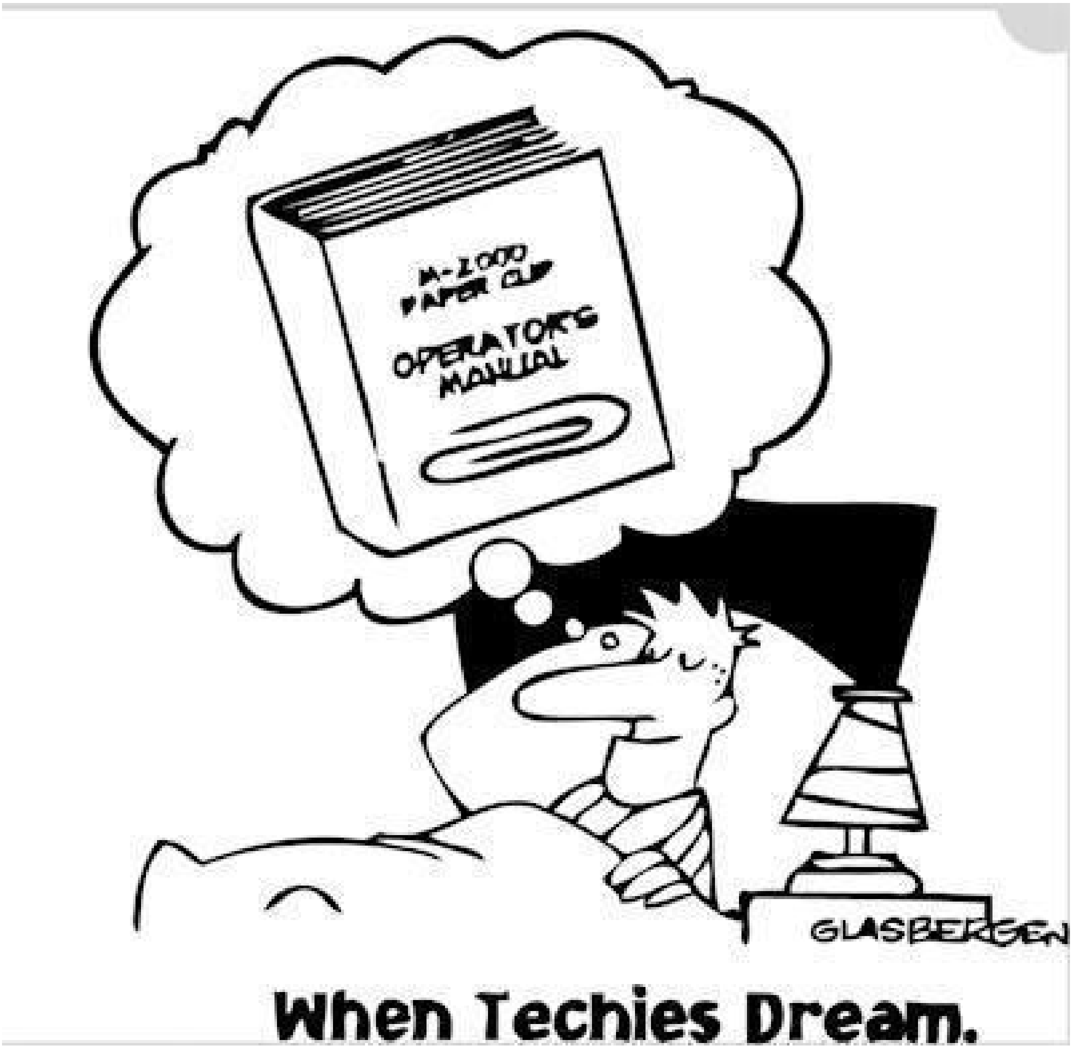


Kẻ thua cho rằng những niềm tin của họ là đúng và nếu kết quả không tốt, họ đổ lỗi cho ai đó hay thứ gì đó khác. Hãy nhớ rằng kết quả là trách

nhiệm của bạn. Nếu bạn không giống như những gì bạn muốn, thì hãy nới rộng niềm tin ban đầu. Hãy suy nghĩ lớn hơn. Hãy mở rộng nhận thức về những điều khả dĩ. Lý do kẻ thua tiếp tục suy nghĩ nông cạn là vì họ giữ nguyên những niềm tin cũ.

Người chiến thắng luôn kiểm soát được những suy nghĩ của bản thân. Suy nghĩ là một quá trình đặt ra những câu hỏi cho bản thân bạn. Người chiến thắng học cách đặt ra những câu hỏi lớn hơn để tìm ra những câu trả lời lớn hơn về những điều khả dĩ. Nhờ thế tâm trí họ cũng được mở mang sang vùng đất của những điều tưởng như bất khả thi. Nếu cứ cứng nhắc trong một niềm tin nhỏ hẹp, từ chối cân nhắc những niềm tin khác biệt, bạn sẽ không khá hơn những kẻ thua. Cách duy nhất để thoát khỏi kẻ thua là suy nghĩ lớn hơn. Đừng ngần ngại mở rộng những niềm tin xưa cũ và lựa chọn những niềm tin mới cho chính mình.

Đừng ngần ngại mở rộng những niềm tin xưa cũ và lựa chọn những niềm tin mới cho chính mình.



Một người bạn từng bình luận trên trang Facebook của tôi rằng: "Những bí mật của thành công chỉ phát huy tác dụng nếu bạn thực hiện nó." Tôi muốn bổ sung thêm một câu nói mà tôi yêu thích là: "Sự tin tưởng mà không có hành động chỉ là vô ích." Suy nghĩ lớn đòi hỏi hành động.

Einstein từng nói rằng suy nghĩ là một công việc khó khăn, đó là lý do tại sao rất ít người thực hiện công việc đó. Suy nghĩ lớn sẽ mang bạn ra khỏi vùng thoải mái của bản thân – điều này quả thật chẳng dễ dàng gì để vượt qua. Nhưng nếu bạn nỗ lực suy nghĩ lớn, vùng thoải mái của bạn sẽ rộng mở hơn. Khi điều đó xảy ra, bạn sẽ trưởng thành hơn, làm nhiều hơn và đạt được nhiều điều hơn.

Hãy thử mở rộng tâm trí bằng cách tiếp nhận những thử thách. Hãy sẵn sàng đón nhận những thử thách trong cuộc đời. Hãy nhìn vào bức tranh tổng thể, bước chân ra khỏi vị trí hiện tại của bạn và nghĩ về nơi bạn đang hướng đến.

Suy nghĩ lớn mang lại lợi ích; suy nghĩ hạn hẹp gây ra những hậu quả. Lợi ích lớn nhất của việc suy nghĩ lớn là sự bình yên và niềm vui. Hậu quả lớn nhất của việc suy nghĩ hạn hẹp là sự căng thẳng và tình trạng khổ sở. Người chiến thắng vui vẻ vì họ suy nghĩ lớn. Kẻ thua cuộc ủ dột vì họ suy nghĩ hạn hẹp. Điều to lớn hơn cả hạnh phúc mà suy nghĩ lớn mang lại là niềm hứng khởi trong cuộc sống. Nó sẽ tiếp thêm cho bạn năng lượng và lan truyền cho những người xung quanh. Cảm hứng chiến thắng vì thế mà được nhân rộng và lý thú vô cùng.

Suy nghĩ lớn MANG LẠI LỢI ÍCH; SUY NGHĨ HẠN HẸP GÂY RA HẬU QUẢ.



02. Kẻ thắng suy nghĩ TẬP TRUNG, Người thua suy nghĩ TẢN MÁC

Bạn đã bao giờ cảm thấy bị quá sức hay trải qua cảm giác có quá nhiều thứ cùng lúc ập đến với mình chưa? Những lúc như vậy, sự căng thẳng, cảm giác quá sức sẽ làm suy giảm khả năng sáng tạo và ra quyết định của bạn.

Có hai lý do quan trọng dẫn đến cảm giác quá sức. Lý do đầu tiên là phàn nàn. Khi phàn nàn, bạn đóng vai kẻ bị hại, nói quá nhiều, hủy hoại tình bạn và suy nghĩ hạn hẹp. Việc than vãn cũng đã đủ khiến bạn mất sức và phá hủy sự bình yên trong tâm hồn. Hãy nhớ rằng người chiến thắng không than phiền và kẻ than phiền không bao giờ chiến thắng. Người chiến thắng sống cùng sự bình yên trong tâm trí.

Nguyên nhân thứ hai của cảm giác quá sức là suy nghĩ tản mác. Khi học được cách tập trung vào những mục tiêu ưu tiên, tâm trí bạn sẽ trở nên vững vàng và tĩnh lặng hơn. Tập trung sẽ đem lại sức mạnh và khơi nguồn cho những ý tưởng sáng tạo. Một tâm trí tản mác sẽ yếu ớt và hoạt động uể oải dần.

Người chiến thắng không than phiền và kẻ than phiền không bao giờ chiến thắng.

Tâm trí chúng ta chỉ có thể xử lý một lượng thông tin nhất định. Có người có thể xử lý cùng lúc mười hay hơn mười mẫu thông tin, nhưng có người chỉ có thể xử lý hai hay ba mẫu thông tin mà thôi. Khi cố gắng kham nhiều thứ hơn khả năng vốn có, cảm giác quá sức là điều dĩ nhiên.

Giải pháp là hãy đơn giản hóa cuộc sống của mình.

Người chiến thắng đơn giản hóa cuộc sống bằng cách chia nhỏ chúng ra thành những hạng mục. Kẻ thua phức tạp hóa cuộc sống bằng cách suy nghĩ về tất cả mọi thứ. Đâu là mảng ưu tiên của bạn trong cuộc sống? Đâu là những ưu tiên tinh thần của bạn? Đâu là những ưu tiên xúc cảm của bạn? Đâu là những ưu tiên trí tuệ của bạn? Đâu là những ưu tiên thể chất của bạn? Đâu là những ưu tiên tài chính của bạn?

Hãy bắt đầu bằng những trách nhiệm của bản thân. Bạn chịu trách nhiệm cho cái gì? Tôi vẫn thường thấy mọi người nhận những trách nhiệm không phải của mình và bỏ qua những cái mình nên chịu trách nhiệm. Cảm giác quá sức thường đánh lừa chúng ta. Không ai có thể làm tất cả mọi thứ. Thậm chí, chúng ta còn không thể làm tất cả những gì mình muốn. Nhưng chúng ta có thể làm tất cả những gì cần phải làm. Chúng ta bị phân tâm vì phải làm quá nhiều thứ, chúng ta căng thẳng vì quá nhiều mong chờ và không phải ai cũng dễ dàng thoát khỏi điều đó.

Không AI CÓ THỂ LÀM TẤT CẢ MỌI THỨ.

Đôi khi bạn phung phí tâm trí mình vào việc tiếc nuối quá khứ, sợ hãi

tương lai mà quên không tập trung vào những thứ đòi hỏi sự chú ý ở hiện tại. Khi bạn có cảm giác quá sức nghĩa là bạn đang rơi vào trạng thái thụ động. Để trở thành người chiến thắng, bạn cần chuyển trạng thái từ thụ động sang chủ động sáng tạo.

Khi thấy quá sức, điều tối quan trọng là bạn cần sắp xếp lại những việc ưu tiên trong cuộc sống bằng cách tự hỏi bản thân: "Cái gì thực sự quan trọng vào lúc này?" Bạn phải xác định xem mình có thể xử lý bao nhiêu việc mà vẫn có thể duy trì trạng thái bình yên. Sau đó, hãy tập trung tâm trí vào thực hiện những thứ quan trọng nhất với hiện tại của bạn và quên số còn lại đi. Khi làm được điều đó, bạn sẽ thấy mình không tốn quá nhiều sức mà vẫn có thể sống ổn.

Bạn có thể kiểm soát tâm trí một cách tập trung hoặc sẽ bị nó kiểm soát theo hướng tản mác.

Áp lực đòi hỏi phải đạt nhiều thành quả và nhiều hơn nữa từ xã hội đang phá hủy hàng triệu cuộc sống. Hãy học cách đơn giản hóa, tìm ra những điều thực sự mang đến cho bạn hạnh phúc và bình yên. Đừng mong tìm thấy bình yên trong sự nóng vội và lo lắng của xã hội hiện đại mà chúng ta đang sống. Hãy tự tạo cho mình một thế giới với những thứ tự ưu tiên của riêng mình. Thực ra có rất nhiều điều tốt đẹp đòi hỏi sự chú ý của chúng ta nhưng quyết định xem sẽ dồn sức vào đâu là nhiệm vụ của bạn. Tốt thường là kẻ thù của sự vĩ đại. Người chiến thắng chọn sự vĩ đại, vì thế họ tập luyện cách tập trung tâm trí. Tập trung tâm trí chính là sức mạnh giúp bạn di chuyển từ tốt đến vĩ đại.

Bạn tập trung thế nào? Để kiểm soát sức mạnh tập trung, bạn cần học cách tự đặt các câu hỏi trao quyền cho bản thân. Tôi đã viết chi tiết nội dung này ở Khác biệt 1 của cuốn10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo.Tôi đã giới thiệu chín câu hỏi trao quyền mà tôi thường sử dụng mỗi ngày. Tôi tin rằng chúng sẽ giúp bạn đạt được và duy trì trạng thái tập trung.

Hãy học cách liên tục hỏi bản thân: Đâu là những ưu tiên cao nhất của tôi? Giờ tôi dùng thời gian vào việc gì là tốt nhất? Trong cuộc sống tài chính, hãy hỏi bản thân: Những hoạt động nào của tôi tạo ra thu nhập cao nhất? Trong cuộc sống gia đình, hãy hỏi bản thân: Làm sao tôi có thể dành nhiều thời gian có ý nghĩa hơn với gia đình mình?

Đây là một chiến lược đơn giản nhưng hữu ích để đạt được và duy trì trạng thái tập trung. Bằng cách đặt câu hỏi cho chính mình, bạn đã tìm ra cái bạn đang cần tập trung và chính cái bạn tập trung quyết định cảm giác của bạn. Bạn có thể kiểm soát cảm giác bằng những câu hỏi cho chính mình. Hãy thường xuyên tạo ra những cảm giác tích cực, bạn sẽ hành động hiệu quả hơn và thu nhận nhiều kết quả tốt hơn. Sự tập trung quyết định cảm giác, cảm giác quyết định hành động và hành động tạo ra kết quả. Những gì bạn có thể đạt được trong cuộc sống khi tập trung tâm trí thực sự rất đáng kinh

ngạc.

Sự tập trung quyết định cảm giác, cảm giác quyết định hành động và hành động tạo ra kết quả.



01. Kẻ thắng suy nghĩ tích cực, Người thua sống tiêu cực

Bạn nhìn nhận những quãng thời gian, sự kiện và khoảnh khắc trong cuộc đời mình thế nào? Bạn đánh giá các tình huống và mọi người xung quanh mình ra sao? Người chiến thắng học được cách tìm và tìm thấy những điều tốt đẹp trong cuộc sống còn kẻ thua tìm và chỉ tìm thấy những khía cạnh tiêu cực mà thôi.

Trong những sự kiện dường như tiêu cực nhất vẫn luôn có một điểm sáng. Rốt cuộc bạn đang tìm kiếm cái gì? Điều tốt hay điều xấu?

Bạn sẽ nhận được cái bạn tìm kiếm trong cuộc đời mình. Nguyên tắc này đáng để được nhắc lại một lần nữa: Bạn sẽ nhận được cái bạn tìm kiếm trong cuộc đời. Hầu hết chúng ta đều đón nhận những quãng thời gian, sự kiện và khoảnh khắc bằng cái nhìn tiêu cực. Thậm chí, khi cuộc sống mang đến cho ta một cơ hội tuyệt vời, ta cũng sẽ bỏ lỡ nó mà không hay biết. Tại sao ư? Vì ta đâu có tìm kiếm nó.

Bạn sẽ nhận được cái bạn tìm kiếm trong cuộc đời mình.



Người thắng tìm thấy cơ hội trong mọi khó khăn vì họ nỗ lực tìm kiếm nó. Còn kẻ thua thấy khó khăn trong mọi cơ hội vì đó là thứ họ đang tìm kiếm.

Phản ứng đầu tiên của bạn khi đối mặt với một trải nghiệm khó khăn là

gì? Bạn tìm kiếm điều tốt hay điều xấu? Hầu như mọi sự kiện trong cuộc đời chúng ta đều có thể được nhìn nhận theo hai cách: tiêu cực hoặc tích cực. Kẻ thua nhìn qua lăng kính tiêu cực, để rồi nhận lấy sự đau khổ không đáng có. Dẫu biết rằng đau khổ có thể mang đến những bài học tích cực nhưng quá nhiều trải nghiệm đau khổ lại khiến kẻ thua phải vật lộn. Vậy bạn quyết định chọn trải nghiệm niềm vui hay đau khổ, bạn muốn được nâng đỡ để vượt qua khó khăn hay bị mắc kẹt giữa chồng chất đau khổ. Tất cả phụ thuộc vào cách bạn nhìn nhận cuộc sống của mình.

Một trong những hành động phá hoại nhất tôi thấy kẻ thua từng làm là chất đống những sự kiện trong cuộc sống và tạo ra những ý nghĩa tiêu cực cho chúng. Lớn hơn nữa, họ nhìn nhận cả cuộc đời mình một cách tiêu cực, nhất là trong công việc và hôn nhân. Họ nhớ lại một quãng thời gian, nhớ ra một vài khoảnh khắc tiêu cực và đóng con dấu tiêu cực lên toàn bộ quãng thời gian đó.

Kẻ thắng tìm thấy cơ hội trong mọi khó khăn, người thua thấy khó khăn trong mọi cơ hội.



Người chiến thắng luôn nhớ về những khoảng thời gian tốt đẹp trong quá khứ. Họ biết ơn những khoảng thời gian khó khăn vì đã cho họ cơ hội học hỏi. Mỗi trải nghiệm là sự hòa trộn giữa sự tiêu cực và tích cực, hãy chủ động chọn nhớ những điều tích cực. Hãy học cách nhìn nhận mặt tốt của

hiện tại. Hãy cố tạo ra những ý nghĩa tích cực trong mỗi tình huống hiện tại. Khi làm điều này thường xuyên, bạn sẽ có được thói quen ghi nhớ và trân trọng niềm vui quá khứ.

Trong cuốn 10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo,khác biệt lớn nhất là người giàu tự hỏi bản thân những câu hỏi trao quyền, còn người nghèo tự hỏi mình những câu hỏi tước quyền. Ai đó sẽ vẫn là kẻ thua nếu họ vẫn đặt ra những câu hỏi tước quyền và tạo ra những ý nghĩa tiêu cực. Khi nào học được cách đặt ra những câu hỏi trao quyền cho bản thân và tạo ra những ý nghĩa tích cực thì bạn sẽ trở thành người chiến thắng. Hãy học cách sao chép các câu hỏi trao quyền và các câu trả lời tích cực, cuộc sống của bạn sẽ biến đổi. Bạn sẽ đi từ sợ hãi sang tin tưởng, từ căng thẳng sang bình yên, từ bóng tối sang ánh sáng dù đang chung sống với trải nghiệm nào đi nữa.

Luôn có những góc nhìn khác nhau cho cùng một sự kiện hay hoàn cảnh. Bạn có thể kiểm soát được cái nhìn đó và có thể chủ động thay đổi những góc nhìn nếu bạn muốn. Người chiến thắng biết điều chỉnh các góc nhìn và đó là điều họ hơn hẳn những kẻ thua cố chấp giữ lấy một góc nhìn của bản thân họ. Người thắng và kẻ thua nhìn nhận cuộc sống khác nhau vì người thắng chọn lựa nhận thức của mình dựa trên những kỳ vọng tha thiết của họ. Những kết quả khác nhau được tạo nên từ những nhận thức khác nhau. Người giàu nhìn tiền bạc từ góc nhìn khác so với những người nghèo. Người khỏe mạnh nhìn sức khỏe và dinh dưỡng từ góc nhìn khác so với những người ốm yếu. Và người chiến thắng nhìn cuộc sống từ góc nhìn khác so với kẻ thua. Người thắng nhìn cuộc sống từ những góc nhìn khác nhau để có thêm những trải nghiệm mới mẻ. Chúng sẽ thay đổi bạn, biến bạn thành một con người khác, phong phú và thú vị hơn.

Thay đổi những góc nhìn là thay đổi cách bạn suy nghĩ. Thay đổi cách bạn suy nghĩ không đơn giản nhưng bạn có thể khiến nó trở nên vui vẻ hơn. Người chiến thắng tận hưởng việc tạo ra những ý nghĩa tích cực vì nó đem lại cảm giác bình yên trong tâm trí và nâng họ lên cao hơn hoàn cảnh hiện tại. Còn kẻ thua thì nằm dưới hoàn cảnh hiện tại, vì những suy nghĩ tiêu cực của mình. Tự bạn có thể học cách bay và nhìn từ trên xuống, hoặc cam chịu nằm dưới hoàn cảnh và bị chèn ép.

Hãy tập luyện cách nhìn cuộc sống từ những góc nhìn khác nhau; tôi đảm bảo bạn sẽ yêu cuộc sống từ lúc nào. Đó chính là thói quen đem lại chiến thắng. Bạn sẽ bắt đầu giành chiến thắng đều đặn hơn, sống một cuộc sống trọn vẹn nhất và tạo ra một cuộc sống tuyệt vời nhờ những ý nghĩ tích cực.

Luôn có những góc nhìn khác nhau cho cùng một sự kiện hay hoàn cảnh

Giờ thì sao?

Hãy đọc cuốn sách này thường xuyên. Lặp lại là một trong những cách luyện tập thói quen nghĩ khác hữu hiệu nhất. Khi nghĩ khác, chúng ta hành động khác và đạt được những kết quả khác.

Hãy chia sẻ cuốn sách này với những người phù hợp mà bạn biết để có thể thảo luận với họ về những khác biệt và học hỏi những trải nghiệm cũng như những góc nhìn của nhau.

Hãy vào trang web www.keithcameronsmith.com và đăng ký tài khoản Wise Distinctions Newsletter (Những khác biệt thông minh) để bạn có thể nhận được những hỗ trợ tiếp theo nhằm phát triển tư duy của kẻ thắng. Bạn cũng có thể nhận thêm thông tin từ Hội thảo Wisdom Creates Freedom (Thông thái tạo ra Tự do) và Wisdom Creates Winners (Thông thái tạo ra Kẻ chiến thắng) do Keith giảng dạy.

Người thắng và kẻ thua

Người thắng luôn có sẵn chương trình. Kẻ thua luôn có sẵn lời bào chữa. Người thắng nói: "Để tôi thực hiện việc đó cho bạn", kẻ thua bảo: "Đó không phải là việc của tôi". Người thắng nhìn thấy cách giải quyết cho mỗi trở ngại, kẻ thua nhìn thấy trở ngại trong mỗi lời giải.

Người thắng cuộc nói: "Có lẽ khó nhưng tôi có thể làm được", kẻ thua bảo: "Tôi làm được nhưng nó khó quá". Khi người thắng phạm sai lầm, anh ta nhận: "Tôi đã sai" còn khi kẻ thua phạm sai lầm, anh ta phân bua: "Đó không phải lỗi của tôi".

Người thắng thực hiện những lời cam kết, kẻ thua thực hiện những lời hứa hẹn. Người thắng có những ước mơ, kẻ thua có một âm mưu. Người thắng nói: "Tôi phải làm điều gì đó", kẻ thua nói: "Điều đó phải được làm".

Người thắng là một bộ phận của tập thể, kẻ thua nằm bên ngoài tập thể. Người thắng nhìn thấy lợi ích, kẻ thua nhìn thấy đau khổ. Người thắng nhìn thấy những khả năng, kẻ thua nhìn thấy trở ngại. Người thắng tin rằng tất cả mọi người sẽ chiến thắng, kẻ thua tin rằng họ chiến thắng những người thua cuộc.

Người thắng như là một máy điều nhiệt, kẻ thua như là cái nhiệt kế. Người thắng thích những điều mình nói, kẻ thua nói những điều họ thích. Người thắng sử dụng những lý lẽ cứng rắn bằng ngôn từ mềm mại. Kẻ thua sử dụng những lý lẽ mềm mại bằng ngôn từ cứng rắn.

Người thắng kiên định với những giá trị cao đẹp nhưng bỏ qua những điều nhỏ nhặt, kẻ thua cứng rắn với những điều nhỏ nhặt nhưng bỏ qua những giá trị cao đẹp. Người thắng sống theo triết lý của sự cảm thông: "Đừng làm những điều mà bạn không muốn người khác làm cho mình", kẻ thua sống bằng lý lẽ: "Hãy làm điều đó trước khi nó làm cho mình".

DUY LINH (Theo Inspirational)

Bí quyết thành công của những người nổi tiếng

1. Bí quyết của Jack Canfield

Trong một buổi diễn thuyết, Jack Canfield, tỷ phú nước Mỹ nổi tiếng với cuốn sách Chicken soups for the soul bị té ngã ngay trên sân khấu khi có hai thanh niên chạy vọt lên, giành lấy cuốn sách Bí quyết thành công trên tay ông. Trước đó, ông có đặt một câu hỏi cho mọi người trong hội trường: "Bạn có biết sự khác biệt giữa kẻ thắng và người thua trong xã hội là gì không?" Ông cầm cuốn sách của mình lên và bảo: "Có ai muốn có quyển sách này không? Hãy đến lấy?" Cả hội trường đông đúc, người này nhìn người kia, bỗng có hai thanh niên chạy vọt lên giành lấy quyển sách. Ông thản nhiên tiếp lời: "Họ đã có được quyển sách. Khác biệt chính ở chỗ họ đã hành động?" Bí quyết thành công đầu tiên của Jack Canfield: Dám hành động. Nhưng sau đó, Jack Canfield lại nói thêm: "Sẽ không thể gọi là thành công nếu hôm nay chúng ta làm tổn thương người khác, vì chắc chắn một ngày nào đó đến lượt chúng ta sẽ bị tổn thương!"

2. Bí quyết của Mike George

Diễn giả nổi tiếng người Anh, Mike George đã giảng dạy tại hơn 30 quốc gia, là tác giả của 8 cuốn sách bán chạy được dịch ra gần 30 ngôn ngữ. Khi được hỏi: "Ông có phải là người thành công không khi viết nhiều sách và rất nổi tiếng?", Mike George đã trả lời: "Không, tôi không phải là nhà văn, viết lách là công việc, chứ không phải là tôi. Điều mà tôi thành công không phải như các bạn biết. Thật ra, nhiều người thành công không được thế giới biết đến. Họ không kiếm ra nhiều tiền, của cải, không đi khắp thế giới, không xuất hiện trên ti vi, tạp chí. (…) Người thành công nhất trên thế giới là người có tâm trí tự do. Tâm trí tự do mang lại sự sáng tạo. Khi trái tim hát, tâm hồn ta nhảy múa, thấy được ý nghĩa của niềm vui. Người thành công không bao giờ vướng bận vào quá khứ. Họ biết quý trọng khoảnh khắc hiện tại. (…) Người thành công không bao giờ chạy trốn chính mình. Họ hạnh phúc với hiện tại, biết rõ nơi họ có mặt."

3. Bí quyết của Abraham Lincoln

Trước khi trở thành một trong những Tổng thống vĩ đại nhất trong lịch sử nước Mỹ, Abraham Lincoln đã trải qua rất nhiều nghề nghiệp, không đếm hết những thất bại và những lúc trắng tay. Mỗi lần thất bại, ông đều tự nhủ: "Thành công không được đo bằng các đỉnh cao một người đạt được, mà bằng các chướng ngại vật người đó đã vượt qua bằng tài năng của mình". Chính những thất bại đã tôi luyện ông thành một con người có ý chí mạnh mẽ và có tầm nhìn khác biệt. "Đừng lo sợ các ngọn gió của nghịch cảnh. Hãy nhớ rằng một con diều bay lên được vì ngược chiều gió chứ không phải vì cùng chiều gió."

4. Bí quyết của Michael Bloomberg

Tỷ phú Michael Bloomberg, người sáng lập ra tập đoàn truyền thông khổng lồ Bloomberg, đồng thời là Thị trưởng thành phố New York đã chia sẻ bí quyết để thành công của mình là tận dụng mọi khoảng thời gian có thể để làm việc, bao gồm cả việc... ít đi tắm. "Tôi luôn cố gắng là người đầu tiên đến công ty vào buổi sáng và là người cuối cùng rời cơ quan khi hết giờ làm. Ít đi nghỉ, hạn chế rời chỗ làm dù là đi tắm hay ăn trưa." Bởi vì "mọi người đều có những cơ hội khác nhau, các kỹ năng riêng, kết hợp với một phần cơ may trong cuộc sống. Theo kinh nghiệm của tôi thì làm việc càng chăm chỉ, càng tạo ra nhiều may mắn cho chính mình."

5. Bí quyết của Steve Jobs

Steve Jobs, Cựu CEO của Apple là người có ảnh hưởng lớn nhất đối với ngành công nghiệp máy tính. Trong một diễn văn tại lễ tốt nghiệp Đại học Stanford năm 2005, Steve Jobs chia sẻ: "Khi 17 tuổi, tôi đọc ở đâu đó một câu nói rằng: "Nên sống mỗi ngày như thể đó là ngày cuối cùng, một ngày nào đó bạn sẽ thấy đúng". Điều đó gây ấn tượng mạnh với tôi. Và trong 33 năm qua, tôi nhìn vào gương mỗi sáng và tự hỏi: "Nếu hôm nay là ngày cuối của cuộc đời mình, mình có định làm gì hôm nay?" Bí quyết thành công của Steve Jobs: Hãy sống như không có ngày mai!

6. Bí quyết của Bill Gates

Bill Gates, chủ tịch tập đoàn Microsoft, người luôn có mặt trong danh sách những người giàu nhất thế giới đã phát biểu trong buổi lễ tốt nghiệp tại Đại học Harvard năm 2007: "Mẹ tôi đã rất tự hào khi tôi được nhập học ở đây. Bà không ngừng khuyên tôi rằng hãy làm nhiều điều tốt cho người khác. Một vài ngày trước lễ cưới của tôi, bà đã tiếp đón cô dâu và tại đó bà đã đọc to một lá thư về hôn nhân mà bà đã viết cho Melinda. Mẹ tôi bị bệnh ung thư rất nặng nhưng bà đã có cơ hội để truyền đạt thông điệp của mình và kết thúc bức thư bà nói: "Hãy cho đi nhiều hơn nhận lại."

7. Bí quyết của Oprah Winfrey

Oprah Gail Winfrey là người dẫn chương trình đối thoại trên truyền hình Mỹ, từng đoạt giải Emmy, là phụ nữ Mỹ gốc Phi đầu tiên có tên trong danh sách các tỷ phú Hoa Kỳ và danh sách 100 phụ nữ quyền lực nhất thế giới. Trong lễ tốt nghiệp Đại học Duke, 2009, Oprah Winfrey phát biểu: "Tình cờ, chúng ta có thể gặp một người đàn ông đi bộ trên phố với một bộ râu rất dài và có vẻ như con người anh ta được giấu đằng sau bộ râu đó. Sau khi cạo bỏ lớp râu ria xồm xoàm, thực sự nhìn rõ mình, anh ấy nói: "Tôi cảm thấy mình như sống lại." Thay đổi vẻ bề ngoài đã giúp anh ta nhìn lại chính mình. Đó là lý do tất cả chúng ta đều cần thay đổi theo thời gian. Đối với các bạn, những sinh viên tốt nghiệp, tôi chắc chắn rằng nếu bạn có thể thấy khả năng thay đổi cuộc sống của bạn, nhìn thấy bạn của tương lai thay vì hiện tại bé nhỏ, bạn sẽ có được thành công lớn."

8. Bí quyết của J. K. Rowling

Joanne "Jo" Rowling là tác giả bộ truyện giả tưởng nổi tiếng Harry Potter. Trước khi viết Harry Potter, bà là một bà mẹ đơn thân sống dựa vào tiền trợ cấp. Nhờ bộ sách này, J.K Rowling đã nhận được huân chương Bắc Đẩu Bội tinh và được xếp trong 25 nghệ sĩ của năm 2007. Năm 2008, trong một bài phát biểu tại lễ tốt nghiệp Đại học Harvard, JK Rowling chia sẻ: "Tại sao tôi muốn chia sẻ với các bạn về những lợi ích của thất bại? Đơn giản là vì thất bại có nghĩa là lược đi những cái không cần thiết. Nếu thành công ở một lĩnh vực nào khác, có lẽ tôi đã không quyết tâm để thành công trong lĩnh vực mà tôi tin rằng mình có thể. Tôi đã được tự do theo đuổi ước mơ vì nỗi sợ hãi lớn nhất của tôi đã không còn nữa. Tôi vẫn có được một cuộc sống hạnh phúc với một cô con gái đáng yêu, một chiếc máy đánh chữ cũ và một kho ý tưởng viết truyện. Và như vậy, những thất bại cay đắng đã trở thành nền tảng vững chắc giúp tôi xây dựng lại cuộc sống của mình."

9. Bí quyết của Mark Zuckerberg

Mark Elliot Zuckerberg, Tổng giám đốc điều hành của Facebook đứng thứ 14/400 tỷ phú giàu có nhất Hoa Kỳ. Anh đã từng chia sẻ: "Khi bạn về nhà ăn tối với món rau kinh dị nhất, bạn vẫn có thể ăn được nếu bạn muốn. Kể cả khi bạn chơi một trò chơi, cho dù nó rất khó thì bạn cũng có thể thành công nếu yêu thích nó. Thực tế là nếu làm những gì mà bạn thích thú, bạn sẽ cảm thấy dễ dàng hơn và có nhiều động cơ thực hiện hơn."

10. Bí quyết của Steven Ballmer

Steven Anthony Ballmer là một doanh nhân người Mỹ và là Giám đốc điều hành của Tập đoàn Microsoft từ năm 2000. Tuy không phải là người sáng lập tập đoàn nhưng với vai trò là nhân viên, Ballmer đã trở thành tỷ phú đứng thứ 13 trên thế giới. Ông đã chia sẻ bí quyết thành công của mình: "Niềm đam mê cho bạn hứng thú để làm một điều gì đó, sự nỗ lực và kiên trì thì giúp bạn duy trì thực hiện điều đó. Nếu nhìn qua lịch sử các công ty bạn sẽ thấy hầu hết đều từng gặp thất bại. Ngay cả với các công ty đã gặt hái nhiều thành công như Microsoft, Apple, Google hay Facebook cũng không tránh khỏi thời kỳ sóng gió. Có thể bạn có được những thành công nhất định, nhưng trong chốc lát chúng lại tan thành mây khói. Bạn áp dụng một ý tưởng mới, tin rằng đây là một cách tân nhưng nó lại không hiệu quả. Bạn cần đến sự ngoan cường, lạc quan và kiên trì, đó là những tính cách quyết định sự thành công của bạn trong tương lai."

KEITH CAMERON SMITH

PHẦN III
10 điều khác biệt nhất giữa kẻ làm chủ và người làm thuê

KEITH CAMERON SMITH

10 điều KHÁC BIỆT NHẤT GIỮA KẺ LÀM CHỦ & NGƯỜI LÀM THUÊ



Lời nói đầu

Tôi nhận ra rằng, khi nói đến tiền bạc, khác biệt quan trọng nhất giữa kẻ giàu và người nghèo nằm ở tư duy. Thực tế, tôi nghĩ rằng để đo lường thành công tài chính trong tương lai, tư duy quan trọng hơn tài khoản ngân hàng bạn có. Một người giàu có nhưng tư duy yếu kém nhiều khả năng sẽ đánh mất sự giàu có của mình. Ngược lại, nhiều người khởi đầu nghèo khổ, không có tài sản nhưng họ khao khát làm giàu và rèn luyện để có tư duy làm giàu nên đã trở nên giàu có. Với tư duy làm giàu, họ biết rằng sau những bước lùi tài chính, họ vẫn có thể giàu có trở lại. Họ hiểu tầm quan trọng của tinh thần doanh nhân.

Cuốn sách bạn đang cầm có thể cho bạn một lợi thế đáng kể trong chuyến hành trình trở thành một ông chủ. Những ý tưởng mà Keith trình bày trong cuốn sách này đầy sức mạnh và mang tính thực tiễn. Anh chia sẻ hiểu biết và góc nhìn từ những kinh nghiệm riêng trong cuộc đời mình và chúng cũng nhất quán với những thông điệp tôi đã giảng dạy trong suốt cuộc đời.

Napoleon Hill, tác giả cuốn sách Think and Grow Rich (13 nguyên tắc Nghĩ giàu, làm giàu), đã từng nói: "Tâm trí có thể đạt được bất cứ thứ gì nó nhìn nhận và tin tưởng. Tự thân con người có sức mạnh chuyển hóa những suy nghĩ của mình thành thực tế vật chất, tự thân con người có ước mơ và biến ước mơ thành hiện thực." Nhưng Hill cũng biết rằng quyền lực tâm trí được củng cố tốt nhất bằng cách học từ nghịch cảnh và vượt qua những nỗi sợ hãi.

Trong cuốn sách này, Keith nhấn mạnh và nêu cụ thể những khác biệt trong tư duy - thứ cho phép những người làm chủ thành công cả về phương diện tài chính lẫn cá nhân. Dù là một ông chủ đầy tham vọng hay đã có một công việc kinh doanh phát đạt, những khác biệt này sẽ giúp bạn tạo ra thành công và đi hết hành trình thành công của mình. Nếu là một nhân viên, những khác biệt này có thể giúp bạn suy nghĩ và hành động giống một kẻ làm chủ và trở nên có giá trị hơn cho công ty bạn. Bạn cũng sẽ học được cách làm việc hiệu quả với mọi người nhờ những khác biệt của Keith. Những người làm chủ thành công hiểu rằng công việc kinh doanh là quản lý con người, vì thế, học cách quan hệ và giao tiếp tốt với mọi người là một kỹ năng cần được phát triển.

Những khác biệt này tiết lộ cho bạn những ý tưởng tuyệt vời để cải thiện cuộc sống cá nhân. Một người làm chủ thực thụ tạo ra những giá trị cho thế giới và từ đó gây dựng sự nghiệp thành công. Trên con đường đó, người làm chủ cũng sẽ tìm được những phần thưởng xứng đáng hoặc to lớn hơn trong cuộc sống cá nhân. Những khác biệt trong cuốn sách này sẽ giúp

bạn cải thiện mọi lĩnh vực trong cuộc sống.

Keith có năng khiếu trong việc kết thân và giao tiếp với mọi người một cách đầy cảm hứng, khiến họ tin tưởng vào bản thân và khuyến khích họ hành động. Khi đọc cuốn sách này, bạn sẽ nhận ra năng khiếu đó. Chúng tôi hy vọng cuốn sách sẽ mang đến một tầm nhìn rõ ràng hơn cho cuộc sống cá nhân của bạn và giúp bạn hiểu biết sâu sắc hơn về phương thức thành công và sự tự do mà bạn xứng đáng có.

Chúc các bạn thành công,

Sharon Lechter

Lời tựa

Từ khi viết cuốn 10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo, tôi tiếp tục học được những bài học giá trị về kinh doanh và cuộc đời. Vì thế, tôi viết cuốn sách này để chia sẻ vài hiểu biết và cái nhìn mới mẻ mà tôi thu thập được trong vài năm trở lại đây. Cuốn sách này tiết lộ những câu chuyện thành công và thất bại mà tôi chưa từng đề cập tới trong những cuốn sách trước đây.

Tôi kinh doanh đã được hai thập kỷ và đã có những thành công tuyệt vời. Tôi trải nghiệm vài thất bại thảm hại nhưng chúng đã cho tôi những bài học để thành công hơn nữa. Những bài học từ sai lầm và thất bại cực kỳ quý giá, nếu bạn nhận hoàn toàn trách nhiệm về mình và sẵn sàng học tập.

Kiến thức từ kinh nghiệm bản thân là sức mạnh để bạn tạo ra tương lai. Tuy nhiên, bạn sẽ không thể rút kinh nghiệm từ những thất bại trong quá khứ nếu cứ đổ lỗi, phàn nàn về thất bại hay cố biện minh cho lý do bạn không thành công. Để trở thành một người làm chủ thành công, bạn phải liên tục tiến bước về phía tương lai mà bạn khao khát, đổ lỗi, phàn nàn và cố gắng biện minh chỉ khiến bạn kẹt lại trong quá khứ. Một trong những khác biệt của cuốn sách này thuật lại câu chuyện thất bại kinh doanh lớn nhất trong đời tôi và những bài học quan trọng tôi học được từ đó. Tôi chia sẻ nó vì tin rằng nếu muốn tạo ấn tượng với ai đó thì hãy kể câu chuyện thành công, nhưng nếu muốn tạo ảnh hưởng thì nên kể câu chuyện thất bại. Tôi viết cuốn sách này vì tôi muốn tạo ảnh hưởng lên bạn.

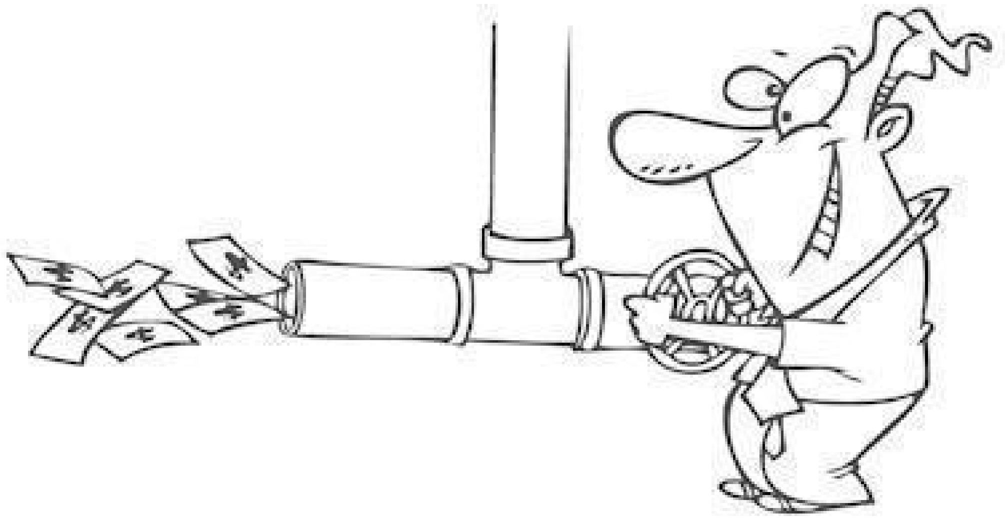
Có ba lý do khác khiến tôi viết cuốn sách và phát triển bộ sách này là: trách nhiệm, mục đích và di sản. Tôi tin rằng tất cả chúng ta đều có trách nhiệm phải chia sẻ những thứ tạo ra những kết quả tích cực trong cuộc đời mình. Tôi cũng muốn cảm giác rằng mình đang hành động có mục tiêu rõ ràng mỗi khi giảng dạy những khác biệt này ở nhiều nơi trên thế giới. Và tôi nhìn nhận những cuốn sách này như một phần di sản, đặc biệt là cho con cái tôi. Một số cuốn sách tôi yêu thích đã hơn 100 năm tuổi, sẽ thật tuyệt khi 100 năm sau có ai đó đọc, thích thú và thu được lợi ích từ cuốn sách này. Tôi tin tưởng rằng những khác biệt giữa kẻ làm chủ và người làm thuê sẽ không thay đổi theo thời gian. Nó đã quan trọng như cách đây 100 năm và sẽ vẫn vậy 100 năm sau. Hãy đọc, thưởng thức và gặt hái lợi ích từ những điều khác biệt này. Bạn có thể trở thành một ông chủ thành công

10. Kẻ làm chủ tự học nhiều hơn tiêu khiển, Người làm thuê tiêu khiển nhiều hơn tự học

Kinh nghiệm chính là ngôi trường đào tạo nên những kẻ làm chủ thành công, nó cung cấp một chương trình học không giống bất kỳ hệ thống trường học truyền thống nào. Kinh nghiệm dạy con người cách tự học không ngừng, cách tìm ra những giải pháp, cách biết nhiều thứ, cách khen và sửa sai, cách nhận "lỗi của tôi," cách xây dựng sự giàu có, cách hướng về tương lai và cách đón nhận rủi ro.

Những giáo viên trong "ngôi trường kinh nghiệm" muốn thấy sinh viên của mình thành công, nên họ không dạy sinh viên những con đường tắt. Vài giáo viên trong "ngôi trường kinh nghiệm" có tên là: Thất bại, Bị từ chối, Thua lỗ, Thái độ, Tư duy, Tha thứ, Kiên trì, Nghèo khổ và Thịnh vượng. Ngôi trường kinh nghiệm sẽ không cho phép sinh viên bỏ cuộc khi mọi thứ trở nên khó khăn. Nếu một sinh viên bỏ cuộc trước khi hoàn thành lớp học, sinh viên đó phải quay trở lại và vượt qua bài kiểm tra mới được tham dự lễ tốt nghiệp có tên gọi Thành công. Mỗi điều khác biệt trong cuốn sách nhỏ này là một trong những bài học quan trọng nhất mà "ngôi trường kinh nghiệm" có thể dạy cho những kẻ làm chủ.

KINH NGHIỆM CHÍNH LÀ TRƯỜNG ĐÀO TẠO NÊN NHỮNG KẺ LÀM CHỦ THÀNH CÔNG



Hệ thống đào tạo truyền thống dạy con người trở thành những người làm thuê chứ không phải kẻ làm chủ. Nó huấn luyện và tạo điều kiện cho con người suy nghĩ về tiền bạc và thành công một cách hạn hẹp. Các trường học

truyền thống áp đặt sẵn những kiến thức bạn phải học và buộc bạn phải tuân thủ luật lệ mà không được thắc mắc. Trong ngôi trường kinh nghiệm, kẻ làm chủ được tự do chọn môn học và có thể đặt bất kỳ câu hỏi nào mà không lo bị quở trách hay kỷ luật. Họ tự hỏi xem mình muốn làm gì với cuộc đời mình và sau đó hỏi những người khác những bí quyết thành công trong lĩnh vực mà họ đã chọn. Hệ thống trường học truyền thống không dạy con người suy nghĩ về việc trở thành một kẻ làm chủ thành công. Chắc chắn các giáo viên tiểu học từng hỏi lũ trẻ chúng muốn trở thành người như thế nào, nhưng câu trả lời đều được dẫn dắt đến việc trở thành người làm thuê. Chúng được dạy rằng phải học đại học nếu chúng muốn có một công việc tốt, nghĩa là trở thành một người làm thuê tốt. Làm thuê cũng chẳng có gì sai nếu đó là thứ bạn chọn, nhưng vẫn còn một lựa chọn khác là trở thành một ông chủ thành đạt. Bạn không thể trở thành một người làm chủ thành đạt từ hệ thống trường học truyền thống.

Trong ngôi trường kinh nghiệm,kẻ làm chủ được tự do chọn môn học.



Có chuyện gì đó đã xảy đến với bọn trẻ. Những năm đầu tiên học ở ngôi trường truyền thống, chúng có vài ý niệm về cái mình muốn, nhưng gần đến những năm cuối, chúng không còn ý niệm đó nữa.

Nếu hỏi các học sinh trung học tại sao chúng học đại học thì hầu hết sẽ trả lời bạn bằng một cái nhìn ngơ ngác. Tại sao rất nhiều thanh niên có ý niệm về cái mình mong muốn khi còn nhỏ nhưng đánh mất sau mười năm? Câu trả lời là chúng đã được tạo điều kiện để tuân theo những chỉ thị. Sau nhiều năm bị áp đặt, chúng không biết phải trả lời về ước mơ của mình ra

sao. Bạn không thể trách cứ chúng, rất nhiều học sinh lựa chọn vào đại học, đầu tư nhiều thời gian và tiền bạc để cuối cùng không sử dụng đến kiến thức đã học. Vài người còn nhận ra rằng họ đã phí phạm rất nhiều tiền bạc và thời gian cho việc học đại học. Tôi không học đại học. À, thực ra tôi có đi học hai tuần nhưng sau đó bỏ học và quản lý một cửa hàng thời trang nam tại địa phương. Tôi tin rằng mình có thể học nhiều kiến thức kinh doanh trong một cửa hàng như vậy. Tôi đã đúng! Những bài học tôi có được từ kinh nghiệm rất hiệu quả và có giá trị lâu dài. Tôi không ở đây để chỉ trích hệ thống trường học truyền thống – nơi tôi đã học tập từ mẫu giáo đến lớp 12 và đã tốt nghiệp. Tôi từng học qua một số giáo viên xuất sắc, những người giảng dạy vì đam mê và yêu trẻ nhưng vẫn có không ít giáo viên đi dạy chỉ để nhận lương. Với tôi, không còn gì tệ hơn đi làm chỉ vì tiền. Tất cả chúng ta đều có nhu cầu làm những công việc có ý nghĩa. Nếu làm một công việc vô nghĩa, nhiều khả năng cuộc sống của bạn chỉ là sự rập khuôn. Công việc là một phần quan trọng của cuộc đời và do đó, chất lượng cuộc sống liên quan trực tiếp đến những chọn lựa công việc của bạn. Có một câu nói: Nếu bạn chuẩn bị leo lên chiếc thang sự nghiệp, hãy chắc rằng nó tựa vào đúng bức tường. Nói cách khác, nếu bạn không thích thú với công việc hiện tại của mình, hãy thay đổi nó.

Hầu hết mọi người sống theo cách mà người khác chỉ bảo. Ban đầu là bố mẹ, tiếp theo là thầy cô giáo, và cứ thế tiếp diễn suốt đời với cấp trên của họ. Đáng buồn thay, rất nhiều người thích được chỉ bảo phải làm gì vì họ được huấn luyện để làm theo mệnh lệnh của người khác.

May thay, bạn dù thế nào vẫn có thể tái thiết lại tư duy của mình. Hãy bắt đầu việc đó bằng cách tự học lĩnh vực bạn thực sự yêu thích. Học những gì bạn yêu thích là chìa khóa để trở nên thành công và mãn nguyện.

Học những gì bạn yêu thích là chìa khóa để trở nên thành công và mãn nguyện.

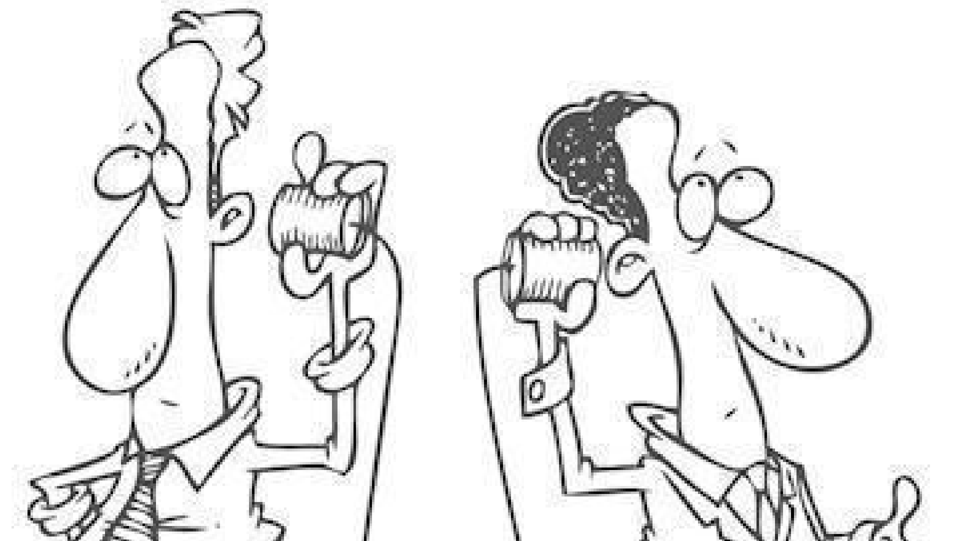


Từ khi tôi nhận ra việc học là trách nhiệm của bản thân, cuộc đời tôi bắt đầu thay đổi theo hướng tốt hơn. Khi còn nhỏ mọi người nói tôi phải học cái này cái kia, nhưng giờ tôi chọn lĩnh vực mình sẽ đầu tư thời gian học hành. Nếu cho phép người khác chọn hộ và những lựa chọn đó không đúng với những khao khát của chúng ta, chúng ta sẽ cảm thấy thiếu đi mục đích và ý nghĩa của cuộc đời.

Nếu học ở ngôi trường truyền thống, bạn được dạy đóng sách lại khi bước vào phòng thi. Đó là một cách tiếp cận kỳ lạ, cuộc sống là một đề thi mở. Bạn có thể tìm thấy tất cả những đáp án chính xác bằng cách tiếp tục tự học. Thành công không chỉ là chuyện biết cái gì và biết ai, mà còn là những gì bạn lựa chọn. Cái bạn lựa chọn học sẽ chỉ ra danh tính những người bạn cần biết và cho bạn những cơ hội. Hãy bảo đảm rằng bạn tự học nhiều hơn tiêu khiển. Hãy tìm hiểu bản thân và sau đó tìm hiểu sở thích của những người bạn đang làm việc hay muốn làm việc cùng.

Thành công không chỉ là chuyện biết cái gì và biết ai, mà còn là những gì bạn lựa chọn.





Hãy hạn chế tiêu khiển. Hầu hết việc tiêu khiển trên thế giới đều mất thời gian. Dù rằng vài hoạt động tiêu khiển khiến bạn thích thú và giúp bạn giải thoát tạm thời khỏi những áp lực cuộc sống, nhưng nó cũng có thể gây ra căng thẳng. Những gì bạn đang liên tục ghi nhận vào tâm trí sẽ hình thành tương lai bạn.

Tiêu khiển nghĩa là "cản trở việc tham gia," và hầu hết những trò tiêu khiển thực hiện chính xác điều đó: Nó ngăn cản bạn tham gia vào cuộc sống. Khi tìm kiếm sự tiêu khiển, hãy tìm đến những tiêu khiển tích cực, có khả năng truyền cảm hứng cho bạn. Hãy xem những bộ phim dựa trên những câu chuyện có thật cổ vũ bạn hành động. Hãy hành động để đạt được giấc mơ của mình. Hãy hạn chế tham gia các trò tiêu khiển và đầu tư cho việc tự học. Giấc mơ của bạn xứng đáng được đánh đổi như vậy? Bạn có thể học được rất nhiều điều hữu ích trong mười hai tháng nếu không dành thời gian dán mắt vào truyền hình. Kiến thức mới chắc chắn sẽ giúp bạn cải thiện tiêu chuẩn và chất lượng sống. Hãy nhớ rằng việc học là trách nhiệm của bạn.

Hãy hành động để đạt được giấc mơ của mình.



Tôi rất ngạc nhiên khi biết rằng hầu hết mọi người không quan tâm đến

cái họ thực sự muốn làm trong cuộc đời mình. Tôi viết sách và giảng dạy ở các hội thảo để giúp mọi người tìm ra con đường thành công trong công việc họ yêu thích. Để thiết lập được các mục tiêu, bạn phải hiểu bản thân mình, bạn thích và không thích gì, điểm mạnh và điểm yếu của bạn là gì! Tính cách cá nhân của bạn thế nào! Bạn thích làm gì!

Nếu bạn chưa từng làm những bài kiểm tra tính cách cá nhân trước đây, hãy nhanh chóng làm thử – đó là một quá trình thú vị và hữu ích. Nếu đã từng làm những bài kiểm tra như thế, hãy làm thêm lần nữa và lần này, hãy nghiên cứu nó kỹ hơn. Hiện nay, có nhiều bài kiểm tra tính cách khá hiệu quả, nhưng theo tôi bài kiểm tra đơn giản và hiệu quả nhất là dựa trên mô hình DISC. Trong một mô hình DISC, những người D là người chấp nhận rủi ro, quyết đoán, hướng đến kết quả và có tính lấn át. Người I là kiểu người vui tính và truyền cảm hứng, người thích cười và khiến những người khác cười. Người S là người an toàn, chắc chắn, đáng tin, chăm chỉ và là dạng người chân thành mà bạn có thể dựa vào. Người C là người tính toán, tỉ mỉ, chính xác và là con người có kế hoạch rõ ràng.

Dưới đây là ví dụ về từng loại tính cách. Hãy tưởng tượng có một căn nhà cần được tu sửa. Người D sẽ nói: "Được rồi, chúng ta cần phá tường và dẹp những cái ống sang bên kia. Nào, hãy bắt tay vào làm nhé." Và người I sẽ nói rằng: "Tôi sẽ mua pizza và mở nhạc. Ai sẽ tham gia nào?", người S sẽ nói: "Bạn cần tôi ở đâu? Hãy nói cho tôi biết tôi phải làm gì" và họ cũng là những người cuối cùng ở lại đến 10 giờ tối với cây đèn pin để sơn nốt góc còn lại của căn phòng. Người C sẽ nói: "Ừm, chúng ta có giấy phép cho tất cả những thứ này không nhỉ?"

Bạn có thể nhận ra mình là kiểu người D, I, S hay C từ ví dụ trên. Từng loại tính cách có mặt yếu và mặt mạnh của nó. Bạn cần biết mình và những người khác thuộc loại tính cách nào để thành công. Tự tìm hiểu về tính cách và những nhu cầu bản thân cho phép bạn chủ động tham gia vào công việc và có cảm giác mãn nguyện hơn. Tìm hiểu tính cách của những người khác giúp bạn hiểu họ hơn. Khi đó, bạn có thể nói được ngôn ngữ của họ và đáp ứng nhu cầu của họ tốt hơn. Khi có thể nói ngôn ngữ của ai đó và đáp ứng nhu cầu của họ, bạn trở thành người lãnh đạo. Người làm chủ là người hiểu bản thân và những người xung quanh. Bạn có biết điều gì là động lực thúc đẩy bản thân bạn không? Kẻ làm chủ biết rõ điểm mạnh và điểm yếu của mình. Người không biết điểm mạnh và điểm yếu của mình bị quản lý và làm theo những gì người khác chỉ bảo. Những người phát triển được khả năng bừng ngộ nội tâm, học được cách hiểu và liên kết với người khác có thể trở thành những kẻ làm chủ thành đạt.

Kẻ làm chủ biết rõ điểm mạnh và điểm yếu của mình.



Một trong những kỹ năng của kẻ làm chủ là khả năng liên kết, xây dựng và mở rộng mối quan hệ. Với nhiều người, việc mở rộng mối quan hệ không hề dễ dàng, nhưng dù tính cách của bạn thế nào, bạn vẫn có thể học được cách xây dựng những mối quan hệ tốt.

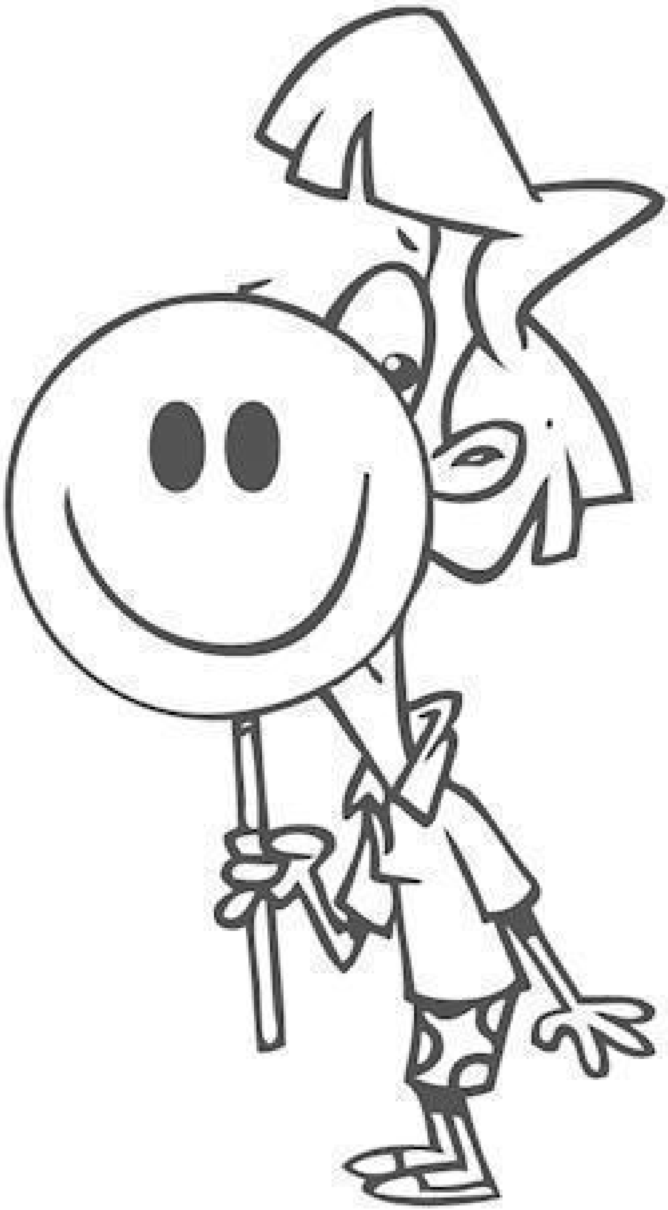
Người xưa có câu: “Quan trọng không phải bạn biết cái gì mà là bạn biết ai.” Câu nói chứa đựng một số chân lý nhưng chính xác hơn lẽ ra phải là: “Quan trọng là bạn biết ai và biết cái gì.” Kẻ làm chủ phải liên tục học cách cải thiện kỹ năng mở rộng mối quan hệ của mình. Họ rất coi trọng việc tăng cường hiểu biết về những người họ muốn xây dựng mối quan hệ. Bạn muốn kết giao với ai? Cá tính và sở thích của người đó như thế nào? Nghiên cứu về những sở thích của người mà bạn muốn xây dựng mối quan hệ là điều rất quan trọng. Nếu không có chung sở thích nào, nhiều khả năng bạn sẽ không xây dựng thành công mối quan hệ với họ. Do đó, lời khuyên của tôi cho những người muốn trở thành kẻ làm chủ là tự tìm hiểu về bản thân, sau đó học cách xây dựng những mối quan hệ tốt hơn.

Quan trọng là bạn biết ai và biết cái gì



Một chủ đề quan trọng khác mà những người làm chủ cần học là khả năng lãnh đạo. Khả năng kinh doanh và khả năng lãnh đạo luôn phải đồng hành cùng nhau. Khả năng lãnh đạo là sự ảnh hưởng. Những người làm chủ thành công học được cách tạo ảnh hưởng lên người khác. Những kẻ làm chủ thất bại chưa học được cách lãnh đạo. Bạn phải học và thực hành những nguyên tắc lãnh đạo nếu muốn trở thành một ông chủ thành đạt. Có rất nhiều nguyên tắc lãnh đạo, nhưng tôi chỉ chia sẻ hai nguyên tắc quan trọng nhất mà tôi tin tưởng: Phải học cách truyền cảm hứng và cổ vũ cho bản thân và cho những người khác.

Phải học cách truyền cảm hứng và cổ vũ cho bản thân và cho những người khác



Truyền cảm hứng là kết quả của một niềm tin tích cực về bản thân, con người, những cơ hội và công việc hiện tại của bạn. Nó xuất phát từ những nỗ lực kinh doanh với một thái độ tích cực rằng bạn có thể và sẽ thành công. Một bí quyết giúp bạn truyền cảm hứng là phải luôn giữ cho mình tràn đầy cảm hứng. Khả năng lãnh đạo thực sự bắt đầu bằng khả năng tự lãnh đạo. Nếu chính bạn không tràn đầy cảm hứng thì bạn không thể truyền cảm hứng cho mọi người được. Cảm hứng giúp người làm chủ tập trung vào những mục tiêu và hành động để đạt được những mục tiêu đó. Những người làm chủ thành công có thể tập trung và hành động vì tin tưởng rằng mình đang làm điều quan trọng cho bản thân và cho những người khác. Những lãnh đạo chân chính luôn truyền cảm hứng để mọi người tin tưởng rằng họ có thể đạt được những mục tiêu của nhà lãnh đạo. Tất cả mọi người đều thích tham gia

vào những điều quan trọng, ý nghĩa và lớn hơn bản thân họ. Việc truyền cảm hứng sẽ dễ dàng hơn rất nhiều nếu công việc hiện tại quan trọng với bạn và tạo ra những khác biệt tích cực đến cuộc sống của những người khác.

Nếu chính bạn không tràn đầy cảm hứng bạn không thể truyền cảm hứng cho mọi người được.



Những người làm chủ thành công truyền cảm hứng để mọi người tin rằng sản phẩm và dịch vụ của họ quan trọng đến nỗi nhờ có chúng mà cuộc đời của một người sẽ trở nên tốt đẹp hơn. Nếu bạn tin tưởng vào điều mình đang làm và phát triển thì sức mạnh của cảm hứng sẽ giúp bạn vượt qua những khoảng thời gian khó khăn, những vật lộn và thất bại không thể tránh khỏi. Sẽ cực kỳ khó khăn để đạt được thành công nếu thiếu cảm hứng. Muốn thành công, bạn phải làm việc chăm chỉ, và chính cảm hứng sẽ mang đến sức mạnh để bạn tiếp tục làm việc khi cảm thấy mình muốn bỏ cuộc. Einstein từng nói rằng: “Thiên tài chỉ có 1% cảm hứng và 99% còn lại là mồ hôi.” Tôi muốn thêm vào ý rằng 1% cảm hứng đó khiến 99% mồ hôi kia khả thi. Con

người sẽ không kiên trì, chăm chỉ hoàn thành một mục tiêu quan trọng, trừ khi họ thực sự có hứng thú làm điều đó. Nếu giữ được bản thân luôn tràn đầy cảm hứng, bạn sẽ học được cách truyền cảm hứng cho người khác. Những người làm chủ thành công trong việc truyền cảm hứng cho bản thân và người khác là người sẽ tạo ra nhiều thành công hơn.

Chính cảm hứng sẽ mang đến sức mạnh để bạn tiếp tục làm việc khi bạn muốn bỏ cuộc.

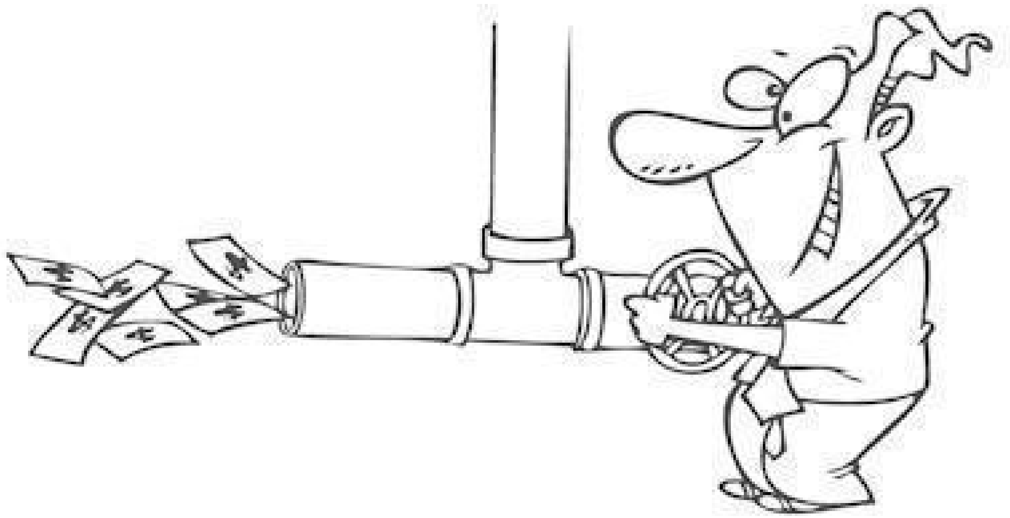


Khích lệ tinh thần

Động viên, khích lệ có liên hệ mật thiết với cảm hứng. Thực tế, chúng thường nuôi dưỡng và hỗ trợ cho nhau. Tuy nhiên, cũng có vài khác biệt nhỏ giữa hai yếu tố này: Truyền cảm hứng thường giúp mọi người ở bước bắt đầu, còn động viên giúp mọi người tiếp tục tiến bước khi đang trên con đường đó. Truyền cảm hứng thiên về cảm xúc nội tâm, còn động viên thiên về hành động bên ngoài, dù đó chỉ là một nụ cười, một cái vỗ vai hay một câu nói chân thành. Trong số đó cách động viên ý nghĩa nhất là thể hiện qua câu chữ. Đôi khi nói với ai đó rằng bạn đặt niềm tin nơi họ và tin rằng họ có thể thành công là đủ để họ thành công thực sự. Rất nhiều người thất bại vì thiếu những sự động viên. Rất nhiều người có thể đạt được nhiều thành công

hơn trong cuộc sống nếu nhận được sự động viên. Đừng phớt lờ sự thật đơn giản này. Động viên có thể thay đổi thái độ, từ đó sẽ thay đổi hành động và thay đổi kết quả. Động viên thay đổi tất cả và nếu thực hiện nó mỗi ngày như một phần cuộc sống của bạn, bạn sẽ thu được những lợi ích khổng lồ.

Động viên có thể thay đổi thái độ, từ đó thay đổi hành độ ng và thay đổi kết quả



Giống với truyền cảm hứng, nếu không thể tự động viên mình thì bạn cũng không thể động viên được những người khác. Tôi không hề nói quá vai trò của động viên trong cuộc sống một người chủ. Động viên rất thiết yếu vì chúng ta không tránh khỏi những lúc nản lòng, đặc biệt là khi mọi chuyện không như kế hoạch. Sự nản lòng là kẻ thù của thành công. Nếu học được cách động viên bản thân và những người khác, bạn sẽ trở nên bền chí và có thể vượt qua được những trở ngại cản đường bạn. Đừng ngần ngại động viên ai đó. Hãy động viên ngay hôm nay và thực hiện hành động đó nhiều nhất có thể. Đừng chờ người khác động viên chính mình, hãy học cách tự động viên bản thân. Những người làm chủ thành công rất giỏi trong việc động viên người khác vì họ luyện tập thường xuyên với chính bản thân mình. Khi cảm thấy chán nản, trách nhiệm của bạn là phải động viên bản thân và hành động tích cực hướng đến các mục tiêu. Chán nản chỉ khiến bạn mất đi sự tập trung và thay đổi định hướng khỏi những điều quan trọng. Một trong những cách tốt nhất để có lại động lực khi mất tập trung là chúng ta có trách nhiệm lấy lại sự tập trung. Tái tập trung thường là ranh giới giữa thành công và thất bại trong kinh doanh. Khi học được cách tái tập trung tâm trí và sức lực vào ưu tiên quan trọng nhất, bạn sẽ tràn đầy động lực và có khả năng động viên những người khác. Hãy tự học nghệ thuật lãnh đạo, học cách lãnh đạo bằng cảm hứng và động viên. Lãnh đạo bằng cảm hứng và động viên tạo ra kẻ làm

chủ thành đạt.

Sự nản lòng là kẻ thù của thành công.



09. Kẻ làm chủ nhận trách nhiệm khi thất bại, Người làm thuê xem thất bại là điều tệ hại

Nhiều năm trước, tôi thấy một tòa nhà cho thuê ở vị trí giống với các quán phục vụ gần đại lộ. Tôi nghĩ rằng nó sẽ là một cửa hàng bán cà phê và sinh tố tuyệt vời. Tôi bắt đầu nghiên cứu các mô hình kinh doanh, tìm một đối tác để quản lý công việc kinh doanh hàng ngày và mở cửa hàng.

Nhưng thực tế không diễn ra chính xác như kế hoạch. Chúng tôi dự định cửa hàng sẽ mở cửa hoạt động trong vòng ba đến bốn tháng sau nhưng công việc liên tục bị trì hoãn và chịu hàng đống chi phí phát sinh. Cuối cùng, sau tám tháng cửa hàng mới mở cửa. Quá trình đó mất thời gian và số vốn gấp đôi so với dự kiến. Mọi chuyện chưa kết thúc ở đó. Sau khi mở cửa, cửa hàng nhanh chóng thua lỗ và tình trạng đó kéo dài khoảng 18 tháng sau. Rốt cuộc, tôi đã đầu tư 250.000 đô-la vốn ban đầu và khoản tiền 50.000 đô-la thuê nhà. Tổng cộng, tôi mất hơn 300.000 đô-la và cả tá thời gian. Nó là kinh nghiệm đáng để học hỏi nhưng không vui vẻ gì.

Tôi tốn mấy tháng trời để tìm ra lỗi sai của đối tác và đổ trách nhiệm cho anh ta. Cuối cùng, sau khi ngẫm nghĩ lại, tôi cũng nhận ra mình phải chịu trách nhiệm cho những kết quả của bản thân. Tôi ghi nhớ thất bại này và nhận được nhiều bài học quý giá từ nó.

Thất bại là bước đệm của thành công

Hệ thống trường học truyền thống huấn luyện lũ trẻ gấp sách và không được nhờ ai trợ giúp khi làm bài thi. Trường học đánh giá chúng trên thang điểm từ đậu đến rớt và khiến chúng tin rằng thất bại là điều tệ hại. Thực ra, thất bại chỉ là một bước đệm. Nó cho chúng ta cơ hội học hỏi và trưởng thành, nó chỉ cho chúng ta thấy chỗ cần sửa sai. Thế nhưng với nhiều người, thất bại không phải là một cơ hội sửa sai mà là sự phủ nhận.

Thất bại chỉ cho chúng ta thấy chỗ cần sửa sai.



Tôi luôn quan niệm rằng thất bại là một động từ chứ không phải một danh từ. Thất bại là do hành động của bạn chứ không phải do bản thân bạn. Tất cả chúng ta đều thất bại nhiều lần trong đời và sẽ còn thất bại nữa. Đó là một phần của cuộc đời. Thất bại là cơ hội để bắt đầu lại theo một cách mới và tốt hơn. Những người làm chủ thành công đều tin rằng thất bại là hiển nhiên và có giá trị giáo dục.

Những bài học bạn nhận được từ thất bại đáng giá và hiệu quả hơn bất cứ điều gì bạn có thể học được từ sách vở. Thất bại là sự phản hồi của thế giới thực, sau khi bạn hành động. Hãy tự hào về bản thân khi thất bại vì bạn đã dám hành động. Bạn đã tạo ra một kết quả. Bạn đã tác động lên thế giới và tạo ra một khác biệt từ những hành động của mình dù tích cực hay tiêu cực.

Hãy hỏi bản thân: "Bài học quan trọng nhất từ thất bại này là gì?" Thường thì mỗi thất bại có thể dạy chúng ta một bài học lớn và vài bài học nhỏ hơn. Hãy học cách tận thu những bài học từ các thất bại như vắt một quả cam. Hãy nắm lấy tất cả những bài học có được từ chúng.

Thất bại là cơ hội để bắt đầu lại theo một cách mới và tốt hơn.



Khi công việc kinh doanh cà phê của tôi trắc trở, tôi thừa nhận 50% lý do thất bại và đổ lỗi cho đối tác phần còn lại. Nó có vẻ logic vì rốt cuộc chúng tôi là đối tác của nhau. Nhưng sau một thời gian tức giận và bực bội với thất bại kia, tôi đã quyết định nhận nhiều trách nhiệm hơn. "Được rồi," tôi nói: "Mình sẽ chịu 75% trách nhiệm. Chỉ 25% là lỗi của anh ta." Tôi cảm thấy ổn hơn một chút nhưng trong lòng vẫn còn tức giận. Gần một năm sau ngày dẹp cửa hàng, khi đang đi dạo cùng vợ, bất thình lình, tôi nói: "Em biết không, anh nghĩ cuối cùng anh cũng có thể chấp nhận 90% trách nhiệm cho thất bại kia."

Vợ tôi nói: "À, khi anh có thể nhận 100% trách nhiệm thì nghĩa là anh đã quên nó rồi."

Tôi chẳng nói được lời nào. Sao vợ tôi dám nói thế? Tôi hơi bực mình nhưng sâu thẳm bên trong tôi biết cô ấy nói đúng, và tôi làm những gì mình phải làm: chấp nhận điều đó. Khi đó, tôi đã nhận 100% trách nhiệm, và ngay lập tức điều đáng kinh ngạc và thần kỳ đã xảy ra: một lực vô hình nhấc tôi lên khỏi mặt đất. Tôi cảm thấy sinh lực bản thân tăng lên cùng một cảm giác tự do và hạnh phúc mà đã lâu rồi tôi chưa từng trải qua.

Suốt cả một năm sau thất bại kia, tôi luôn tự hỏi bản thân: "Tôi có thể học được gì từ thất bại này?" Tôi đã nhận ra một quy luật: Nếu vẫn còn đổ lỗi và than phiền thì bạn sẽ chẳng thay đổi được. Nhưng khi chấp nhận 100% trách nhiệm cho kết quả của bản thân, bạn sẽ bắt đầu nhận được nhiều bài

học giá trị từ những thất bại của mình. Tôi rút ra hai bài học lớn mà tôi nhận được sau khi ngừng đổ lỗi cho đối tác về thất bại của cửa hàng cà phê.

Bài học đầu tiên là hãy chấp nhận 100% trách nhiệm. Đó là tiền của tôi và chọn lựa của tôi khi chấp nhận rủi ro để mở cửa hàng và chính tôi đã lựa chọn anh đối tác kia.

Tôi đã để đối tác kiểm soát phần lớn công việc kinh doanh. Công bằng mà nói, anh đối tác này đã làm hết sức có thể khi nhận vị trí đó nhưng kinh nghiệm trước đây của anh ta không phù hợp với lĩnh vực mà tôi muốn anh làm. Nhận thức ra vấn đề này, tôi ước gì lúc đó anh ấy giao tiếp tốt hơn, kiên trì hơn và học cách tạo ra lợi nhuận cao hơn, nhưng rốt cuộc thì mọi chuyện đã rồi.

Nếu vẫn còn đổ lỗi và than phiền thì bạn sẽ chẳng thay đổi được gì.



Kẻ làm chủ phải chịu trách nhiệm cho mọi thất bại của mình. Đừng đổ lỗi, than phiền, biện minh nếu muốn học tập từ thất bại và sử dụng những bài học đó để trở nên mạnh mẽ và thông thái hơn. Kẻ làm chủ phải tìm ra câu trả lời cho cái họ cần và học cách ngừng đổ lỗi. Tức giận và đổ lỗi cho người khác khi mọi chuyện đã rồi sẽ chẳng mang lại lợi ích gì.

Người làm thuê có thể đổ lỗi, than phiền và nghỉ việc khi mọi thứ trở nên khó khăn nhưng kẻ làm chủ phải luôn mạnh mẽ và chọn cách trở nên mạnh mẽ hơn qua những thất bại. Những thất bại đó có thể không dễ dàng

nhưng nếu học cách chấp nhận và học hỏi từ chúng, bạn sẽ trở nên mạnh mẽ và tự tin hơn.

Bài học quan trọng thứ hai là cần học cách giao tiếp tốt hơn. Tôi phải chịu trách nhiệm cho khả năng giao tiếp chưa tốt. Tôi thất bại trong việc truyền đạt mong đợi của mình một cách rõ ràng đến đối tác, và anh ta thất bại trong việc giao tiếp với tôi. Rất nhiều thất bại xảy ra vì những hiểu lầm, và nhiều hiểu lầm đơn thuần là vì giao tiếp kém.

Giao tiếp cởi mở và thành thật là một kỹ năng mà kẻ làm chủ cần liên tục phát triển. Thất bại trong giao tiếp sẽ dẫn đến nhiều thất bại khác. Học được cách giao tiếp sẽ dẫn đến thành công. Hãy học giao tiếp bằng cách thực hành mỗi ngày.

Thất bại trong giao tiếp sẽ dẫn đến nhiều thất bại khác.



Những người làm chủ thành công thường xuyên củng cố kỹ năng giao tiếp của mình. Học cách truyền tải thông điệp rõ ràng để người khác hiểu được là một kỹ năng cần thiết. Giao tiếp rõ ràng xuất phát từ suy nghĩ và tầm nhìn rõ ràng. Nếu bạn suy nghĩ không rõ ràng thì khó mà truyền đạt được một thông điệp rõ ràng. Một số người dễ dàng truyền tải suy nghĩ của mình hơn so với những người khác, thường được gọi là "những người có năng khiếu giao tiếp". Dù họ không có năng khiếu đi chăng nữa, họ cũng có thể học nếu thực sự quyết tâm. Giao tiếp là một kỹ năng có được nhờ năng khiếu hoặc học tập.

Giao tiếp là một trong số những kỹ năng quan trọng mà bất cứ kẻ làm chủ tham vọng nào cũng phải học và thực hành. Để hiểu biết sâu hơn về giao

tiếp hiệu quả, tôi đề nghị bạn đọc cuốn sách viết bởi cố vấn của tôi - Nido Qubein là Để trở thành bậc thầy giao tiếp.

Thất bại là một phần của cuộc đời, nhất là với những người đang học để trở thành kẻ làm chủ thành công. Hãy luôn nhớ rằng thất bại không phải là kẻ thù mà là người bạn, người thầy trong đời bạn. Khi bắt đầu nhìn nhận thất bại một cách tích cực, bạn sẽ bắt đầu nhìn thấy những lợi ích mà nó mang lại. Hãy tin rằng nó tốt, bạn sẽ thu được những bài học và trưởng thành hơn. Kẻ làm thuê nhìn nhận thất bại bằng con mắt tiêu cực và đã đánh mất sức mạnh để đạt được thành công thực sự. Chính góc nhìn của bạn tạo ra những kết quả. Nếu muốn đạt kết quả mang tên Thành Công, bạn phải tập luyện để phát triển những góc nhìn tích cực về thất bại. Hầu hết những người làm chủ thành đạt tôi biết đã từng thất bại rất rất nhiều lần và chính những thất bại đó mang lại thành công tuyệt vời. Nếu tìm được những bài học từ thất bại, bạn sẽ biết chính xác mình cần gì để bước tới thành công.

Giao tiếp là một kỹ năng có được nhờ năng khiếu hoặc học tập.



08. Kẻ làm chủ tìm kiếm giải pháp lâu dài, Người làm thuê tìm cách giải quyết vấn đề trước mắt

Bạn đã từng dành thời gian chỉ để giải quyết một vấn đề, và những lần sau vẫn phải giải quyết vấn đề đó chưa? Khi giải quyết vấn đề, đừng tìm kiếm một giải pháp nhanh gọn để mọi thứ có thể trở lại tốt đẹp như cũ, hãy tìm kiếm giải pháp để nó sẽ không tái diễn nữa.

Những người giải quyết vấn đề trước mắt là người thiển cận. Họ không suy nghĩ theo hướng loại bỏ triệt để vấn đề. Những người làm thuê cho rằng giải quyết triệt để không phải là trách nhiệm của mình. Ngược lại, kẻ làm chủ biết rằng khi một vấn đề xuất hiện, trách nhiệm của họ là phải tìm ra giải pháp để họ không phải phí thời gian và tiền bạc với nó trong tương lai nữa. Họ luôn tìm cách giải quyết một vấn đề triệt để hay tìm một giải pháp dài hạn.

Tìm kiếm giải pháp khó hơn giải quyết vấn đề vì nó đòi hỏi bạn phải liên tục tìm kiếm cho đến khi tìm ra một giải pháp tối ưu. Một trong những khác biệt quan trọng giữa người giải quyết vấn đề trước mắt và người tìm kiếm giải pháp lâu dài chính là lượng thời gian. Người làm thuê có tâm lý giải quyết vấn đề ngay hiện tại và đẩy trách nhiệm đó sang người khác. Nếu người sau cũng có tâm lý như người trước, họ cũng sẽ nhanh chóng giải quyết nó và đẩy sang một người khác nữa.

Cách làm này có thể trở thành một cái vòng luẩn quẩn cực kỳ phí phạm thời gian. Ai cũng chỉ giải quyết được vấn đề một cách tạm thời. Nếu chưa tìm ra một giải pháp, lần sau vấn đề xuất hiện lại thì cái vòng lẩn quẩn phí thời gian kia sẽ lại bắt đầu.

Đừng chỉ tìm kiếm giải pháp nhanh gọn, hãy tìm giải pháp để vấn đề hông tái diễn nữa.



Để tìm kiếm một giải pháp lâu dài, phải cam kết kiên trì làm bất cứ điều gì. Người tìm giải pháp phải chịu trách nhiệm cho vấn đề đó. Trong khi kẻ làm thuê sẽ nói rằng: "Đó không phải trách nhiệm của tôi," người làm chủ đón nhận vấn đề và nhận trách nhiệm tìm kiếm những giải pháp dài hạn. Những nhân viên không thành công sẽ sử dụng lý lẽ "không phải vấn đề của tôi" khi họ không biết cách giải quyết nó, hoặc không sẵn lòng cố gắng để tìm kiếm giải pháp. Những người làm chủ thành đạt lại tư duy rằng: "Dù tôi không biết cách giải quyết vấn đề ngay bây giờ nhưng tôi sẽ giải quyết được chuyện đó, dù tìm ra một giải pháp mất bao nhiêu thời gian hay khó khăn đến thế nào đi nữa." Người làm chủ sẵn sàng làm việc chăm chỉ để tìm kiếm giải pháp vì họ trân trọng thời gian. Họ không muốn phải phí thời gian trong tương lai. Rất nhiều người làm công được trả lương theo giờ và thực sự không quan tâm đến việc tiết kiệm thời gian trong tương lai vì họ tin rằng dù thế nào họ vẫn sẽ được nhận lương. Thực tế đã có rất nhiều ông chủ vui lòng tưởng thưởng cho những nhân viên tìm ra các giải pháp giúp công ty tiết kiệm thời gian. Vì họ hiểu rằng thời gian là tiền bạc. Họ sẵn sàng đầu tư thêm thời gian để tìm ra một giải pháp tiết kiệm thời gian cho tương lai, vì họ hiểu rằng giải quyết vấn đề tạm thời sẽ kết thúc bằng sự phí phạm thời

gian và tiền bạc.

Dù tôi không biết cách giải quyết vấn đề ngay bây giờ nhưng tôi sẽ giải quyết được chuyện đó.



Những khác biệt giữa tâm lý tìm kiếm giải pháp lâu dài và tâm lý giải quyết vấn đề trước mắt có ứng dụng trong hai lĩnh vực chính: vấn đề cá nhân và vấn đề công việc.

Vấn đề cá nhân

Thói quen hàng ngày tạo ra cuộc sống của bạn. Việc hành động theo ý thức hay hành động theo vô thức đều tạo ra những kết quả mà bạn phải tự chịu trách nhiệm Nếu bạn liên tục gặp phải các vấn đề trong cuộc sống cá nhân, đừng nhìn vào người khác mà hãy nghiên cứu những thói quen của bạn, nhất là những thói quen hàng ngày. Hầu hết thành công và thất bại đều xuất phát từ những thói quen hàng ngày.

Hầu hết mọi người đều nghĩ rằng thói quen chỉ là những việc họ làm, nhưng nó còn bao gồm cả những việc họ không làm. Một công thức rất đơn giản cho thành công là làm nhiều hơn những thứ đưa bạn đến gần những mục tiêu và làm ít hơn những thứ đẩy bạn xa ra khỏi mục tiêu đó.

Nếu bạn không tiến bộ theo hướng thành công, hãy nghiên cứu kỹ những thói quen hàng ngày của bạn, và xem thứ gì cần phải thay đổi. Không phải tự nhiên mà rất nhiều người trải nghiệm một vấn đề nhiều lần – đó là ví dụ về hiệu lực của thói quen.

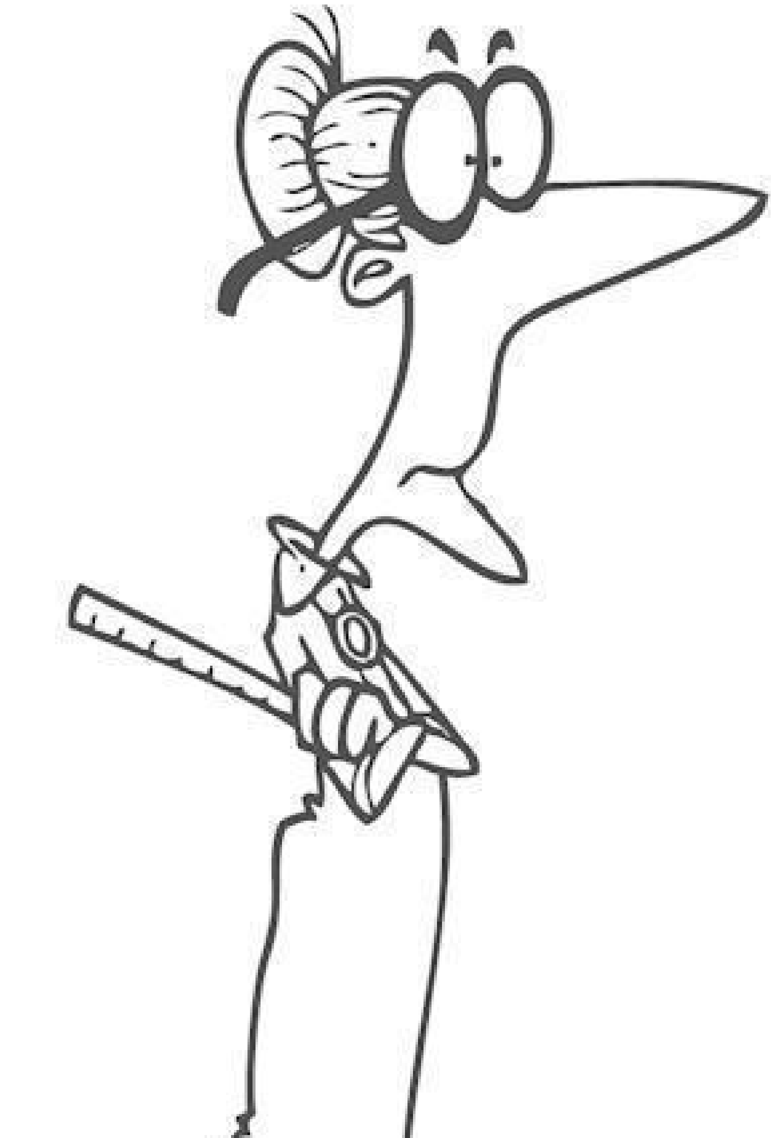
Hầu hết thành công và thất bại đều xuất phát từ những thói quen hàng ngày.



Tạm thời thay đổi một vài hành động chỉ là giải quyết vấn đề trước mắt, thay đổi vĩnh viễn thói quen mới là tìm kiếm giải pháp lâu dài. Thay đổi thói quen không dễ dàng. Nếu dễ thì tất cả mọi người đều thành công và cảm thấy mãn nguyện rồi. Muốn thay đổi thói quen, bạn phải cam kết điều chỉnh tư duy và hành động của mình cho đến khi đều đặn nhận được kết quả mong muốn. Những người làm chủ thành công sẵn sàng làm những việc khó khăn để đạt được kết quả tích cực. Những việc khó khăn đó có thể tạm gọi là kỷ luật. Kỷ luật hàng ngày được thực hiện đều đặn trong một thời gian dài sẽ tạo ra những thói quen tích cực. Những thói quen này sẽ khiến cuộc sống của bạn dễ dàng hơn. Kỷ luật hàng ngày sẽ duy trì những giải pháp cho cuộc sống và công việc kinh doanh của bạn. Sự mất trật tự hàng ngày sẽ nhân đôi những rắc rối trong cuộc sống và công việc kinh doanh của bạn. Trong cuộc sống cá nhân, chìa khóa để giải quyết mọi vấn đề là kỷ luật. Trong công việc, chìa khóa để tìm giải pháp là hệ thống. Chính kỷ luật hàng ngày là hệ thống vận hành cuộc sống của bạn một cách trơn tru. Nếu cuộc sống cá nhân của

bạn đang đầy bão tố, kỷ luật hàng ngày sẽ giúp bạn dập tắt cơn bão và tận hưởng hành trình bằng cách tạo ra những thói quen tích cực.

Chìa khóa để giải quyết mọi vấn đề là kỷ luật.



Vấn đề công việc

Hầu hết những khó khăn trong công việc là kết quả của sự thất bại trong hệ thống chứ không phải thất bại về con người. Dù là một doanh nghiệp nhỏ hay một công ty nằm trong bảng xếp hạng Fortune 500, tổ chức nào cũng

phải phát triển những hệ thống nếu muốn giảm thiểu vấn đề và đạt năng suất cao hơn. Chắc hẳn bạn từng biết đến cụm từ viết tắt của từ HỆ THỐNG (SYSTEM) (Save Yourself Stress Time Energy and Money): nghĩa là giúp bạn không bị căng thẳng, mất thời gian, năng lượng và tiền bạc. Để tìm ra những giải pháp triệt để cho các vấn đề lặp đi lặp lại, bạn phải tạo ra một hệ thống.

Một khi hệ thống được tạo ra, nó phải được vận hành một cách nhất quán. Nếu tạo ra một hệ thống và thấy được những kết quả tốt hơn thì nghĩa là bạn đang đi đúng đường. Nếu tạo ra một hệ thống mà vấn đề cũ vẫn không được giải quyết, hãy quay trở lại bàn thiết kế.

Tôi nói rằng tạo ra một hệ thống nhưng nhiều khi hệ thống của bạn chỉ cần được nâng cấp. Nếu bạn là người chủ đang vận hành một hệ thống trong công ty của mình, những rắc rối mới bắt đầu xuất hiện, đừng ngay lập tức đổ lỗi cho mọi người, hãy nhìn vào hệ thống và xem liệu có cần nâng cấp nó không. Nếu là nhân viên đang tuân theo một hệ thống làm việc và nhìn thấy cách cải thiện nó thì hãy làm điều đó. Đó có thể là tấm vé giúp bạn thăng tiến từ vị trí nhân viên lên người quản lý. Nếu có vài rắc rối tồn tại khá lâu, thì bạn cần tạo ra một hệ thống mới. Nếu công việc thuận lợi lại xuất hiện những khó khăn mới, bạn cần nâng cấp hệ thống đó. Tìm kiếm giải pháp lâu dài là tạo ra và nâng cấp những hệ thống. Cái hay của hệ thống là nó mang đến những giải pháp dài hạn chứ không phải ngắn hạn. Hãy học cách tạo ra và nâng cấp những hệ thống, bạn sẽ khám phá được những thành quả tuyệt vời từ chúng.

Kẻ làm chủ thành công hiểu rằng cuộc sống cá nhân và công việc có ảnh hưởng và tác động lẫn nhau. Do đó, tìm kiếm giải pháp trong vấn đề này sẽ giúp tìm ra giải pháp cho vấn đề còn lại. Duy trì kỷ luật hàng ngày trong đời sống cá nhân sẽ giúp bạn tạo ra và nâng cấp những hệ thống trong công việc và ngược lại. Đó là vì những kỷ luật và hệ thống mang lại sự bình yên trong tâm trí. Bình yên tâm trí là một trạng thái đầy sức mạnh giúp bạn trở nên sáng tạo hơn. Bạn cảm thấy bình yên ở nhà nhiều thì bạn dễ dàng tìm kiếm và sáng tạo những giải pháp trong công việc; bạn càng tạo ra nhiều sự bình yên trong công việc thì càng hiệu quả và sáng tạo trong việc tìm kiếm những giải pháp trong gia đình. Duy trì những kỷ luật và tạo ra những hệ thống không dễ dàng nhưng sau khi chúng đã được thiết lập, phần thưởng và ích lợi mang lại sẽ rất xứng đáng với công sức mà bạn bỏ ra. Những người làm chủ thành đạt sẵn sàng làm việc chăm chỉ để khiến cuộc sống của họ thoải mái hơn. Những người làm chủ thất bại làm những gì dễ dàng hôm nay và kết thúc bằng việc khiến mọi thứ trở nên khó khăn hơn. Hãy phát triển tâm lý người tìm kiếm giải pháp và thực hiện những hành động khó khăn trước mắt, kết quả dài hạn sẽ khiến bạn mỉm cười.

Bình yên trong tâm trí là trạng thái đầy sức mạnh giúp bạn trở nên sáng

tạo hơn.



07. Kẻ làm chủ biết rộng, Người làm thuê hiểu sâu

Tôi từng nghe câu chuyện về một CEO, khi ông này đang tiếp một vị khách từ bên ngoài thì một nhân viên chạy đến và nói: “Chúng ta có một vấn đề. Chúng ta phải giải quyết nó ngay!”

Vị CEO bình tĩnh nhìn người nhân viên và nói: “Hãy nhớ quy tắc số 5.”

Người nhân viên suy nghĩ trong chốc lát rồi mỉm cười, trở nên thoải mái và nói: “Phải rồi, quy tắc số 5. Cảm ơn ngài,” và sau đó bước ra khỏi căn phòng. Vị CEO tiếp tục cuộc trò chuyện và ít phút sau, một nhân viên khác lại chạy vào và nói: “Có một vấn đề mới xảy ra và ngài cần lưu tâm ngay đến nó.”

Một lần nữa, vị CEO bình tĩnh nhìn nhân viên này và nói: “Hãy nhớ quy tắc số 5.”

Người nhân viên bớt căng thẳng hơn và nói: “Ồ phải rồi, quy tắc số 5. Xin lỗi tôi đã quên.” Sau đó anh này mỉm cười và bước ra khỏi phòng.

Lúc này, người khách kia nghĩ thầm: “Chà, mình chưa từng nghe đến quy tắc này, phải tìm hiểu xem quy tắc số 5 là gì mới được.” Vị CEO lại quay trở lại cuộc trò chuyện và lại bị cắt lời bởi một nhân viên khác kêu gào sự trợ giúp khẩn cấp. Vị CEO lại nhắc người nhân viên nhớ về quy tắc số 5 và kết quả lại diễn ra tương tự.

Cuối cùng, vị khách không thể dằn lòng được, ông thốt lên. “Quy tắc số 5 là cái gì thế?”

Vị CEO cười và nói: “Quy tắc số 5 là: ‘Đừng nghiêm trọng quá như vậy!’”

Vị khách hỏi: “Có bao nhiêu quy tắc thế?”

Vị CEO nở một nụ cười lớn và nói: “Chỉ có một thôi.”

Bài học từ câu chuyện này là mọi thứ thường không nghiêm trọng như bạn nghĩ. Trong khi những người làm chủ thiếu kinh nghiệm chạy loanh quanh cố gắng dập lửa thì một ông chủ dày dạn kinh nghiệm có thể để cho đám cháy tự tàn lụi. Tại sao? Vì họ biết nhiều thứ, cái nhìn rộng và bao quát cho phép họ thấy cái gì thực sự quan trọng và từ đó họ có được cái nhìn cân bằng hơn về mọi thứ. Kẻ làm chủ có thể nhìn được bức tranh tổng thể, người làm thuê chỉ có thể thấy một phần nhỏ của vấn đề. Người làm thuê thường nhìn nhận mọi chuyện trầm trọng hơn so với thực tế vì đó là tất cả những gì họ biết. Biết rất nhiều về một vài thứ có thể khiến bạn nghĩ rằng phần việc của mình quan trọng hơn so với thực tế. Biết một ít về rất nhiều thứ khiến bạn nhận ra rằng vai trò của mọi người đều quan trọng.

Kẻ làm chủ có thể thấy bức tranh tổng thể, người làm thuê chỉ thấy một phần nhỏ của vấn đề.



Là một người làm chủ, tôi phải hiểu lịch làm việc, quy tắc đặt hàng, đáp ứng đơn hàng, quản lý nhân sự, quản lý rủi ro, gửi hóa đơn, chuyển hàng, trả lại hàng, bảo hiểm, quảng cáo, tiếp thị, dịch vụ khách hàng, bảng lương, thuế, vấn đề pháp lý, doanh thu và chi phí, thuê người, sa thải, và nhiều thứ khác nữa! Với vai trò là một nhân viên, tất cả những gì bạn phải làm là làm thật tốt phần việc trong bảng mô tả công việc của mình. Nếu vẫn muốn tiếp tục là người làm thuê suốt đời thì hãy cứ chăm chú nhìn vào bảng mô tả công việc ấy và đừng quan tâm đến việc học tập những thứ khác. Ngược lại, nếu muốn trở thành một người làm chủ thì bạn phải rèn luyện việc nhìn vào bức tranh tổng thể và cách mọi thứ vận hành. Học một chút về rất nhiều thứ là một việc làm thông minh.

Cần phải có những nỗ lực rất lớn để học hỏi thêm nhiều mặt của việc vận hành một doanh nghiệp. Sẽ tốn rất nhiều thời gian để bạn học tất cả những kiến thức cần biết để trở thành một người làm chủ thành công. Tôi đã kinh doanh hai mươi năm và tôi vẫn đang không ngừng học hỏi những điều mới. Phải biết quá nhiều thứ đôi khi có thể quá sức nếu bạn không biết cách kiểm soát nó. Chỉ cần tập trung và học cách chia nhỏ bức tranh tổng thể, bạn sẽ có những trải nghiệm nhiều thành công và ít căng thẳng hơn.

Nếu có vấn đề gì đó xảy ra, một nhân viên bình thường cảm thấy như cả thế giới sẽ sụp đổ. Sự thật không phải thế. Không bao giờ như thế. Cuộc

sống và công việc kinh doanh vẫn luôn tiếp diễn. Cái nhìn tổng thể càng rộng càng có góc nhìn đúng đắn về mọi chuyện. Mọi thứ thường không nghiêm trọng như vẻ ban đầu, dù thế nào đi chăng nữa, đó cũng không phải là ngày tàn của thế giới. Những người làm chủ hiểu rằng lúc nào cũng sẽ có những vấn đề phát sinh và không phải quá lo lắng khi điều đó xảy ra. Họ sẽ bình tĩnh xử lý vấn đề trước mắt và tiếp tục tiến về phía trước với bức tranh tổng thể đã vẽ trong đầu.

Vào những năm đầu tuổi đôi mươi, tôi từng là trợ lý tại một sân golf danh tiếng. Tôi nhớ đã từng có một cuộc trò chuyện với một tay golf hàng đầu về chuyện bỏ việc để tìm một công việc lương cao hơn. Tôi nói với ông rằng tôi muốn bắt đầu công việc mới ngay lập tức nhưng tôi không muốn ra đi khi chưa có ai thay thế vị trí của tôi. Vì thế, tôi sẽ thông báo thời gian nghỉ của mình sớm hơn thời hạn hai tuần nếu ông chủ cần. Tôi nhớ ông đã mỉm cười nhẹ nhàng và nói: "Keith, đừng hiểu lầm ý tôi, cầu trời nó đừng xảy ra, nhưng nếu anh rời khỏi đây tối nay, gặp một rắc rối nào đó và không thể đi làm ngày mai thì nơi này sẽ vẫn hoạt động bình thường khi thiếu anh. Do đó, anh có thể nghỉ việc khi nào thấy sẵn sàng."

Tâm lý nhân viên của tôi bị rung chuyển. Tôi từng nghĩ rằng vai trò của tôi quan trọng đến nỗi việc tôi nghỉ "rất nghiêm trọng". Sau này, khi trở thành một ông chủ dày dạn kinh nghiệm với cái nhìn rộng hơn, tôi nhanh chóng khám phá ra rằng rất nhiều thứ không nghiêm trọng đến vậy.

Học về rất nhiều thứ đơn thuần chỉ là liên tục mở mang trí thức. Bằng cách liên tục học những thứ mới về rất nhiều mặt của công việc kinh doanh, bạn sẽ có cái nhìn rõ ràng hơn về bức tranh tổng thể. Cái nhìn rõ ràng sẽ cho bạn sức mạnh để sẵn sàng đón nhận vấn đề hay gặp thất bại. Biết về rất nhiều thứ cho phép bạn tìm ra những giải pháp nhanh chóng và dễ dàng hơn khi gặp vấn đề. Bạn biết càng ít thì càng nhiều vấn đề lớn sẽ xuất hiện với bạn hơn và việc tìm ra giải pháp sẽ khó khăn hơn. Biết nhiều thứ cho phép bạn nhìn vào rất nhiều vấn đề và nói: "Chẳng có gì nghiêm trọng cả. Chúng ta sẽ tìm ra cách xử lý nó." Nhưng khi kiến thức giới hạn chỉ trong một hay hai vấn đề, bạn thường rối trí tự hỏi: "Chúng ta sẽ giải quyết vấn đề này thế nào đây?" Những người không thường xuyên mở rộng kiến thức của mình sẽ khó đạt được thành công như những người khác là vì thế.

Học một chút về rất nhiều thứ là một việc làm thông minh.



Tôi kết thúc khác biệt này bằng cách chia sẻ bốn kỹ năng mà hầu hết những người làm chủ thành đạt đều biết chút ít. Tôi học chúng từ bạn tôi, Glen Kaplan, CEO của ChargeToday.com, một doanh nhân thành công trong suốt hai mươi năm qua. Bốn kỹ năng này viết tắt trong cụm từ SODA: Đơn giản hóa, Tổ chức, Phân việc, và Tự động hóa (Simplification, Organization, Delegation, and Automation). Bạn nhất định phải biết một chút về bốn kỹ năng này để trở thành một người làm chủ thành công. Đầu tư thời gian, công sức và tiền bạc để học bốn kỹ năng này là xứng đáng vì chúng sẽ giúp bạn đạt được nhiều thành công hơn và gặp ít thất bại hơn.

06. Kẻ làm chủ khen và sửa sai, Người làm thuê không khen và cố tránh việc sửa sai

Thầy dạy karate của con trai tôi thường sử dụng một phương pháp rất hữu hiệu để khai thác tiềm năng của học trò và bản thân là "KSK" hay còn gọi là Khen, Sửa, Khen.

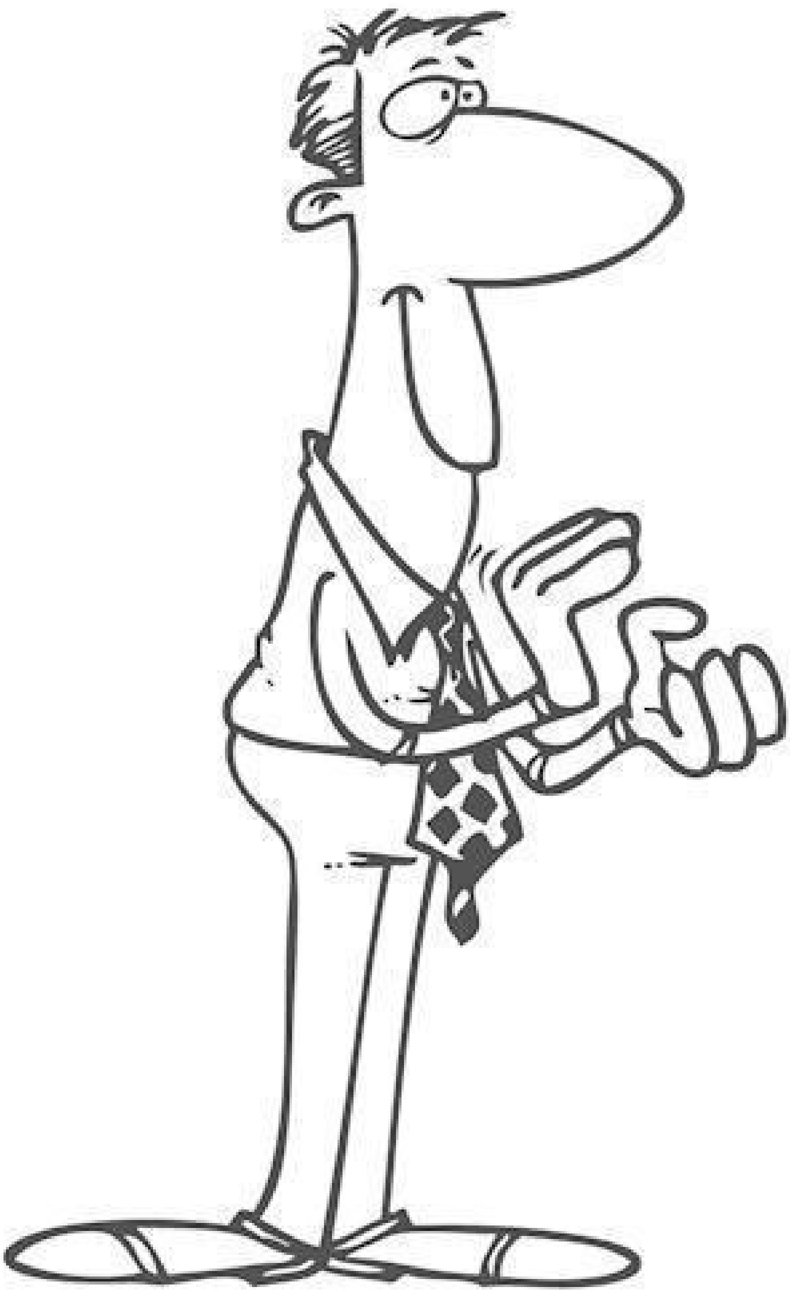
Khi thầy giáo này thấy học viên mắc lỗi lúc đang tập luyện, thay vì chỉ trích hay sửa sai ngay lập tức, ông sẽ sử dụng chiến lược KSK để có được những kết quả tốt nhất. Đầu tiên là khen hay ca tụng cái đúng của học viên đó, sau đó sửa sai và sau đó khen sự tiến bộ.

Ví dụ khi đứa trẻ thực hiện cú đá không hết sức mà chỉ đá đúng lực, ông thầy sẽ nói: "Tốt, tuyệt vời, chân con đá đúng cách rồi. Giờ hãy đá mạnh thêm nữa." Khi đứa trẻ đá mạnh hơn, ông thầy sẽ đập tay ăn mừng với nó và nói: "Đúng vậy, giỏi lắm!" Khen, sửa, sau đó lại khen.

Cách làm đó không chỉ đúng với những đứa trẻ, nó cũng cực kỳ hiệu quả với người lớn. Theo kinh nghiệm của tôi thì người lớn không khác trẻ con là mấy trong việc bị nhắc nhở và sửa sai. Bạn đã từng nghe câu: "Một thìa đường giúp thuốc đỡ đắng" chưa? Lời khen giống thìa đường, hành động sửa sai giống liều thuốc. Người lớn cũng thích được khen giống trẻ con, và khen là chìa khóa bí mật dẫn đến thành công. Những người làm chủ thành công đã học cách khen trước khi yêu cầu sửa sai và sau đó lại khen khi thấy những tiến bộ.

Người làm chủ hiểu rằng sửa sai không phải là chối bỏ, và trong vai trò lãnh đạo, họ sẽ giúp nhân viên cảm thấy an tâm để đưa ra những đề xuất và kiến nghị để sửa sai. Rất nhiều nhân viên cố gắng tránh việc sửa sai vì họ nhìn nhận nó rất cá nhân và cảm thấy bị chối bỏ. Khi hành động sửa sai thường bị hiểu lầm thành hành động công kích cá nhân, thì KSK giúp mọi người cảm thấy được công nhận và động viên.

Khen ngợi là chìa khóa bí mật dẫn đến thành công.



Kẻ làm chủ rèn luyện cách không nhìn nhận mọi thứ theo hướng cá nhân. Họ hiểu rằng con người nói và hành động theo những điều kiện tâm lý và tình cảm nhất định. Sự công kích cá nhân thường ít khi phản ánh đúng chúng ta mà thường phản ánh tâm trạng của người công kích.

Từ sửa sai thành giải pháp

Người làm chủ thành công không chỉ sử dụng KSK với nhân viên mà còn dạy nhân viên cách sử dụng KSK khi giao tiếp với họ. Những người chủ đánh giá cao việc nhân viên đưa ra một giải pháp khi thấy thứ gì hay ai đó cần được sửa sai. Một hành động sửa sai đúng nghĩa là nhìn thấy và thông báo rằng thứ gì đó không hiệu quả, sau đó đưa ra một cách khả dĩ để giải quyết vấn đề đó. Nếu chỉ ch ra cái sai mà không đưa ra một giải pháp, nghĩa là bạn đang than phiền. Tôi biết có rất nhiều nhân viên nghĩ rằng sếp của

mình đang phàn nàn vì họ không hiểu rằng việc sửa sai liên tục là yêu cầu tiên quyết để giữ công ty vận hành tốt. Giống như người tài xế hay viên phi công, người làm chủ phải sửa hàng trăm, thậm chí hàng ngàn lỗi sai để có thể đi đúng hướng và tới được đích đến. Không sửa sai sẽ không có thành công.

Điều hành một công ty thành công đòi hỏi bạn phải sửa sai rất nhiều thứ. Miễn sao bạn vẫn sử dụng KSK, hành động sửa sai của bạn sẽ hiếm khi bị nhìn nhận là một hành động than phiền. Tôi biết những người quản lý trung bình và dưới mức trung bình thường than phiền rất nhiều, và việc than phiền của họ đã đuổi đi nhiều nhân viên giỏi và khách hàng vì họ không hiểu sức mạnh phá hủy của hành động đó. Dù bạn là một ông chủ hay một nhân viên, than phiền khiến bạn thất bại, sửa sai giúp bạn chiến thắng. Than phiền tạo ra những vấn đề chứ không giải quyết vấn đề. Do đó hãy sử dụng KSK để bảo đảm rằng bạn không chỉ đang than phiền và tạo ra những vấn đề. Là một doanh nhân, hãy chọn cách khen ngợi trước khi sửa sai để tạo ra một tinh thần hợp tác thay vì mâu thuẫn. Than phiền trước khi góp ý thường dễ biến cuộc trò chuyện thành cuộc cãi vã, oán giận, còn những lời khen chân thành trước khi sửa sai giúp hai bên vẫn tôn trọng lẫn nhau. Nếu bạn muốn vận hành công việc kinh doanh của mình theo cách được nhiều người tôn trọng và ít người oán giận, hãy thành thạo KSK. Nếu khen không phản ánh đúng hành động của bạn thì hãy gọi nó là chiến lược KSK: Compliment (khen ngợi), Correct (sửa sai), Compliment (khen ngợi). Con người thích được khen ngợi! Khen ngợi tạo ra sự hợp tác và sự hợp tác giúp mọi người làm việc cùng nhau suôn sẻ và tìm ra những giải pháp nhanh chóng. Khen ngợi là một chiến lược rất đơn giản và đầy sức mạnh. Nó giúp bạn thành công mà ít căng thẳng và hòa hợp với nhân viên.

Than phiền khiến bạn thất bại
Sửa sai giúp bạn chiến thắng.



Đón nhận sửa sai

Chấp nhận và áp dụng những góp ý sửa sai đòi hỏi ở bạn đức tính khiêm nhường. Khiêm nhường là việc sẵn sàng cân nhắc những gì ai đó nói. Nó sẽ giúp bạn học hỏi và phát triển. Những kẻ làm chủ và người làm thuê kiêu ngạo tự đánh mất sức mạnh và tiềm năng của mình khi không sẵn sàng cân nhắc quan điểm của người khác. Trong sự khiêm tốn có ẩn chứa sức mạnh, và học cách cân nhắc những quan điểm khác là bạn đã chạm đến sức mạnh đó.

Rất nhiều người nghĩ rằng nếu tỏ ra khiêm tốn thì họ sẽ bị lợi dụng. Theo kinh nghiệm của tôi, sự thật lại ngược lại: Khiêm tốn là sức mạnh, sự kiêu ngạo là điểm yếu dẫn đến rất nhiều thất bại. Khiêm tốn giúp bạn thu nhận những cái hay từ mọi người và hình thành bức tranh ý tưởng hướng đến thành công to lớn.

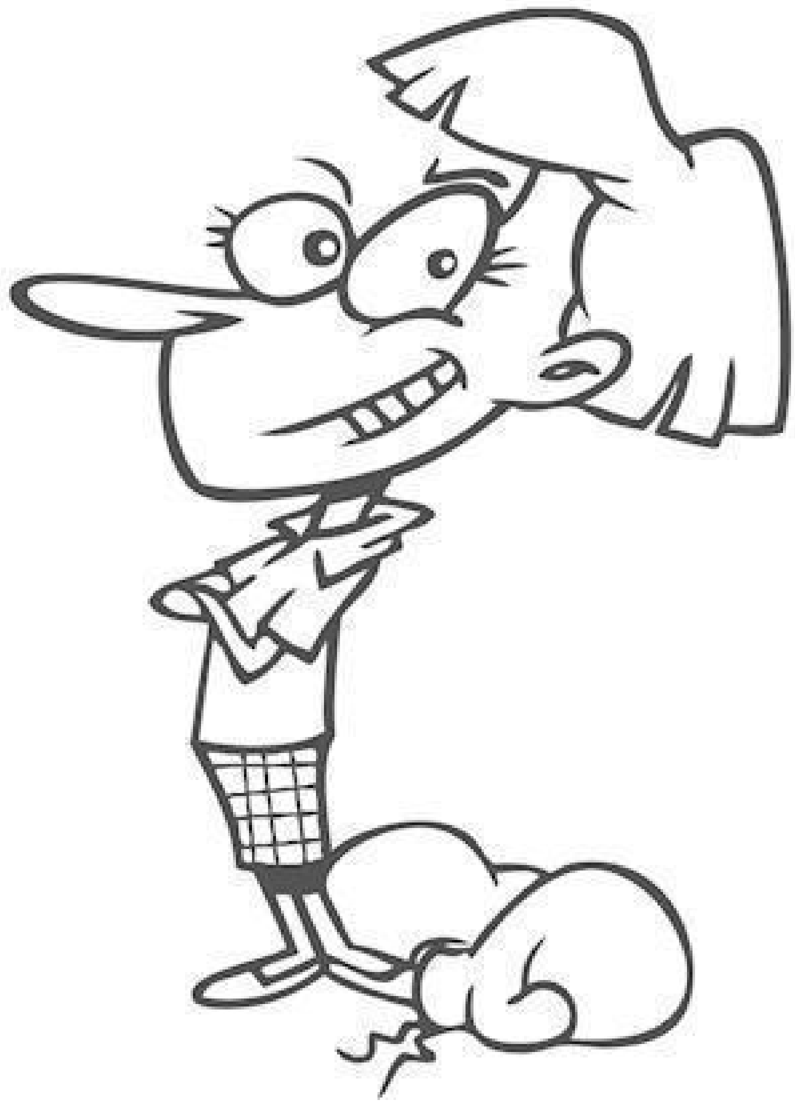
Một trong những lợi ích to lớn nhất của khiêm tốn là giúp bạn phát triển khả năng lắng nghe mà không ngắt lời. Khi học cách chỉ lắng nghe mà không cắt lời, bạn vượt ra khỏi ranh giới giao tiếp để tiến đến kết giao với mọi người. Cố gắng kết giao với ai đó trước khi bạn sửa sai là một hành động thông minh, và KSK sẽ giúp bạn làm điều đó. Hãy giao kết trước khi sửa sai. Và khi là người bị sửa sai, hãy thể hiện sự tôn trọng bằng cách lắng nghe để hiểu góc nhìn của người kia. Khi bị sửa sai, bạn tự nhiên sẽ có khuynh hướng bảo vệ bản thân. Tuy nhiên, cách làm thông minh là giữ im

lặng và thể hiện sự tôn trọng với người kia bằng cách để họ nói xong và cố gắng hiểu quan điểm của họ một cách chân thành.

Khiêm tốn cũng cho bạn khả năng nhận trách nhiệm mà không đổ lỗi cho người khác. Đổ lỗi không bao giờ tạo ra thứ gì mang tính xây dựng. Khi tập luyện đức tính khiêm tốn, hãy nghĩ đến việc sửa sai bằng một giải pháp thay vì chỉ đổ lỗi. Không có gì sai nếu bạn nói: “Tôi đã sai, tôi đã làm hỏng việc, tôi xin lỗi.” Với việc công nhận sai lầm của mình, bạn sẽ nhanh chóng có được sự tôn trọng của người khác. Ai cũng có lúc làm hỏng việc, nếu đổ lỗi, bạn sẽ không thay đổi được hiện tại mà còn khiến việc phát triển những mối quan hệ quan trọng trở nên rất khó khăn.

Lần sau khi bạn góp ý sửa sai, hãy nhớ thêm vào những lời khen chân thành và tạo lập quan hệ với người kia. Và lần sau khi đón nhận một góp ý sửa sai, hãy tập tính khiêm tốn và cố gắng tôn trọng chúng bằng thái độ chân thành nhất.

Sự kiêu ngạo là điểm yếu dẫn đến rất nhiều thất bại.



05. Kẻ làm chủ nói: "Lỗi của tôi", Người làm thuê nói: "Không phải tại tôi"

Học cách chịu trách nhiệm cá nhân là chủ đề xuyên suốt cuốn sách này và nhiều cuốn sách khác của tôi. Con đường trở thành một kẻ làm chủ vĩ đại bắt đầu bằng việc học cách chịu trách nhiệm cho cuộc sống cá nhân của bạn. Khi học được cách chịu trách nhiệm cho chính cuộc đời mình, bạn cũng sẽ biết cách chịu trách nhiệm cho một doanh nghiệp.

Mỗi ngày bạn đều có thể lựa chọn: giữa nhận trách nhiệm và đổ lỗi, than phiền biện hộ. Đổ lỗi, than phiền và biện hộ chỉ là những hành động biện minh cho lý do bạn không thể đạt được những gì bạn muốn. Bạn sẽ không thể chịu trách nhiệm cho cuộc đời mình khi đang đổ lỗi, than phiền và biện hộ.

Một phần của hành động chịu trách nhiệm là chấp nhận thực tế. Hầu hết mọi người thường phí phạm sức lực khi cưỡng lại thực tế. Thực tế là thực tế. Mong ước mọi thứ khác đi sẽ không thay đổi được sự thật đó. Trong khi nhiều người ngồi loanh quanh và ước ao cái này hay cái kia xảy ra thì những người có trách nhiệm dám đứng dậy và tạo ra những thay đổi. Chấp nhận thực tế không phải là không làm gì cả, mà là công nhận cách mọi thứ đang diễn ra. Chịu trách nhiệm nghĩa là làm việc chăm chỉ để khiến mọi thứ tốt đẹp hơn. Dám nói: "Lỗi của tôi" nghĩa là người đó đã dám thừa nhận thực tế và hành động để cải thiện thực tế. Chịu trách nhiệm nghĩa là tập trung và hành động đều đặn hướng đến những mục tiêu của bạn.

Loanh quanh đổ lỗi, than phiền và biện hộ tiêu tốn nhiều sức lực hơn so với hành động. Bạn có thể nghĩ rằng hành động sẽ khiến bạn mệt mỏi, nhưng thực tế, hành động hướng đến một mục tiêu sẽ tiếp thêm năng lượng cho bạn. Mọi mặt của cuộc sống đều liên quan đến nhau và những gì xảy ra ở mặt này sẽ ảnh hưởng đến những mặt khác. Bạn có công nhận là khi tập thể dục, cả thể chất lẫn tinh thần của bạn đều khỏe khoắn hơn không? Bạn có nhận ra rằng khi bạn buồn bã, sức khỏe thể chất của bạn cũng bị ảnh hưởng không? Bạn có nhận ra rằng khi bạn tập trung sức mạnh tinh thần vào những mục tiêu trước mắt hay nhớ về những kỷ niệm vui, cả thể chất lẫn tinh thần của bạn đều hưng phấn hơn không? Nhận trách nhiệm quản lý năng lượng bản thân là một trong những công việc quan trọng nhất bạn có thể làm.

Hãy công nhận cách mọi thứ đang diễn ra.



Khi đổ lỗi, than phiền và biện hộ, bạn đang tự hạ thấp năng lượng bản thân. Khi thực hiện những hành động tích cực hướng đến các mục tiêu, bạn sẽ tăng cường năng lượng và xây dựng một xung lực tích cực. Nếu thấy mình rơi vào một vòng xoáy tiêu cực khi mọi thứ dường như ngày càng tệ đi thì nhiều khả năng bạn đang đổ lỗi, than phiền hay biện hộ.

Chịu trách nhiệm nghĩa là từ chối không tham gia trò chơi đổ lỗi, từ chối than phiền và biện hộ. Bằng cách tập trung vào những mục tiêu và đều đặn hành động hướng về chúng, bạn đang ở trong một trạng thái: "Lỗi của tôi, thành công và thất bại đều là trách nhiệm của tôi." Khi từ bỏ tất cả những hành động đổ lỗi, than phiền hay biện hộ và đều đặn hành động, bạn sẽ ngạc nhiên với những gì mình có thể đạt được.

Một trong những phần quan trọng nhất của chịu trách nhiệm là đo lường kết quả. Những người làm chủ thường dừng lại và tự hỏi bản thân: "Hành động của tôi có giúp tôi tiến gần đến những mục tiêu không?" Hầu hết mọi người không thường xuyên tự hỏi bản thân như thế. Họ cứ lặp đi lặp lại cùng một hành động với hy vọng sai lầm rằng mọi thứ sẽ tiến triển tốt hơn. Bạn thường xuyên nhìn nhận vị trí hiện tại và đo lường nó với quá khứ như thế nào? Bạn có đang tiến bộ không? Sẽ rất khó để trả lời câu hỏi đó trừ

khi bạn dừng lại và đo lường kết quả. Hầu hết mọi người biện minh cho những kết quả tiêu cực bằng cách đổ lỗi và than phiền. Đừng làm vậy. Hãy học cách chịu trách nhiệm bằng cách nhận ra thực tế, quản lý năng lượng bản thân, đều đặn hành động hướng đến các mục tiêu và đo lường kết quả.

Hành động của tôi có giúp tôi tiến gần đến mục tiêu không?



Khi thuyết trình trong các buổi hội thảo, tôi thường sử dụng câu chuyện về chiếc xe kéo nhỏ màu đỏ.

Hãy tưởng tượng ai đó đang kéo một chiếc xe kéo nhỏ màu đỏ. Đó đúng là một cảnh tượng thú vị vì chiếc xe kéo đầy phân, chất thành đống cao và tràn ra ngoài. Bạn có thể ngửi được mùi hôi thối từ nó. Chiếc xe đầy phân tượng trưng cho tất cả những biện minh của mọi người về những thất bại và thất vọng trong cuộc sống.

Giờ hãy tưởng tượng ai đó đang tiến đến gần và nói: "Cuộc đời của bạn là trách nhiệm của bạn. Nếu nhận trách nhiệm cho những kết quả, bạn có thể tạo ra một cuộc sống tuyệt vời." Người kéo chiếc xe lập tức chuyển sang trạng thái tự vệ và nói: "Cái gì? Bạn không hiểu gì về tôi cả! Tôi không thể làm được điều đó, đời tôi có cả đống phân!"

Tất cả chúng ta đều có những điều không như ý. Chúng ta có thể nhận trách nhiệm, buông tay ra khỏi chiếc xe kéo nhỏ màu đỏ và tiến lên phía

trước, cũng có thể đổ lỗi, than phiền, biện minh và vẫn y nguyên như thế. Vài người tự lừa dối bản thân và những người khác nghĩ rằng họ là người có trách nhiệm trong khi tiếp tục giữ chặt chiếc xe kéo nhỏ màu đỏ. Thậm chí có thể họ còn lấy một chai sơn xịt màu và sơn đống phân thành màu vàng. Nó có thể trông khá hơn nhưng vẫn bốc mùi! Nếu cuộc sống của bạn bốc mùi thì hãy thả tay ra khỏi chiếc xe kéo. Hãy ngừng đổ lỗi, than phiền, biện minh và bắt đầu chịu trách nhiệm.

Mỗi khi đổ lỗi, than phiền hay biện hộ, chúng ta đang trong một tình trạng: "Không phải tại tôi." Điều buồn cười là chúng ta không đổ lỗi, than phiền hay biện minh cho những thành công mà chỉ cho những thất bại hay những hành động dẫn đến thất bại. Dù ai đó đổ lỗi cho cha mẹ của họ, những chính trị gia, những tập đoàn, giáo viên hay những giảng viên, thì sớm muộn họ cũng phải tự nhìn lại mình để tìm ra sự thật. Sự thật là chúng ta phải chịu trách nhiệm cho những thành công và thất bại của bản thân. Nói rằng: "lỗi của tôi" nghĩa là bạn sẵn sàng ngừng việc đổ lỗi cho người khác. Có một cái nhìn rất thông minh mà tôi học được từ Jim Rohn, đó là: "Không biện minh, không than phiền." Ông mô tả triết lý này: Nếu đang thu hoạch một mùa vụ lớn, đừng biện minh. Nếu không nhận được gì nhiều, đừng than phiền. Tôi thích thuật lại triết lý này như sau: Nếu đang có những thành công lớn, đừng biện minh, nếu có những thất bại tệ hại, đừng than phiền. Jim nói rằng triết lý này là dạng cao nhất của sự thông thái. Một người làm chủ thành công là người dày dạn kinh nghiệm, với rất nhiều trải nghiệm thành công và thất bại. Chỉ người làm chủ trưởng thành mới có thể nói câu: "Lỗi của tôi." Bất kỳ người làm thuê còn non nớt nào cũng có thể nói: "Không phải tại tôi." Hãy tận hưởng những thành công và chịu đựng các thất bại với một thái độ không xin lỗi, không than phiền. Người trưởng thành biết chấp nhận; đó là người không đổ lỗi, than phiền và biện minh.

Nếu đang có những thành công lớn, đừng biện minh, Nếu có những thất bại tệ hại, đừng than phiền.



04. Kẻ làm chủ xây dựng sự giàu có, Người làm thuê kiếm tiền

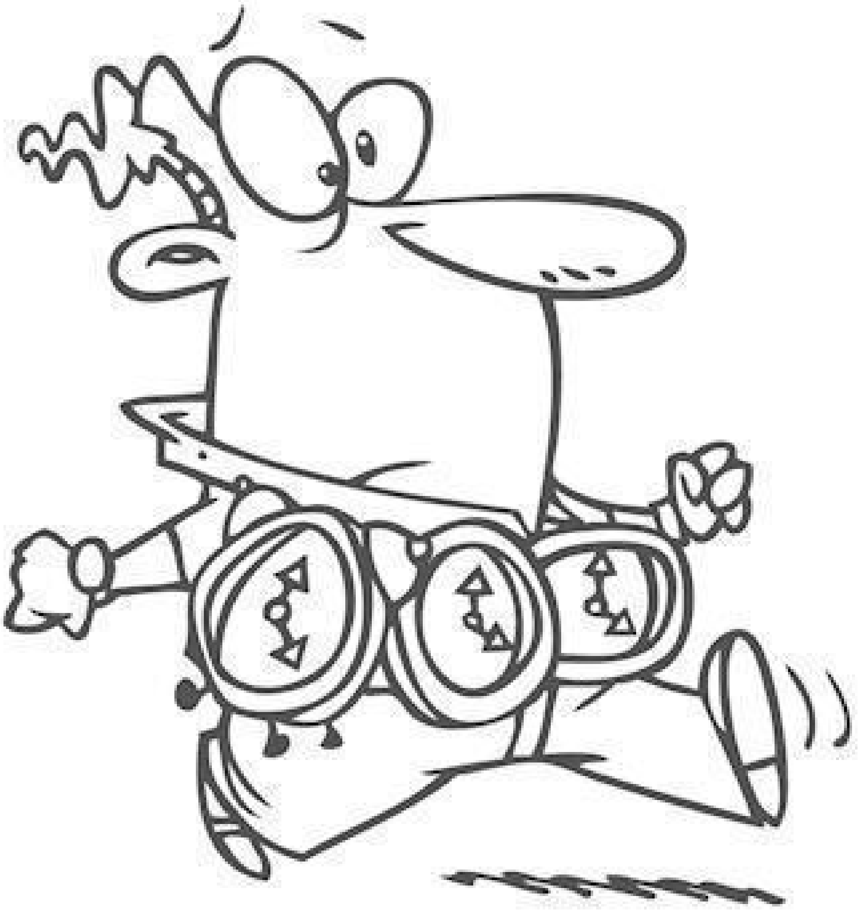
Thời gian cứ trôi đi không ngừng, không ai có thể tạo ra thêm thời gian hay lấy lại những gì đã qua. Nhưng rất nhiều người không nhận ra rằng thời gian là tài sản quý giá nhất mà họ có. Hiểu được điều đó, hãy cân nhắc xem bạn đã đổi bao nhiêu thời gian để lấy tiền. Bạn đã đánh đổi nó một cách thông minh chứ? Tất cả chúng ta đều nghe câu "Thời gian là tiền bạc", sâu sắc hơn thì là "Thời gian là cuộc sống", và khi chúng ta phí phạm thời gian là chúng ta phí phạm cuộc đời mình.

Bởi thế, hãy ưu tiên học cách quản lý tiền bạc vì tiền bạc đại diện cho một phần cuộc đời bạn. Khi tiêu tiền lãng phí vào những thứ vô giá trị, theo một nghĩa rất thực, bạn đang phí phạm một phần của cuộc đời.

Có một quan niệm rất phổ biến là tiền không quan trọng. Nếu không coi trọng việc đọc thì nhiều khả năng bạn sẽ không có một thư viện. Nếu không coi trọng tình bạn thì nhiều khả năng bạn sẽ không có bạn bè nào cả. Nếu không coi trọng tiền bạc thì nhiều khả năng bạn sẽ không có chúng. Chúng ta không tích lũy những gì chúng ta không coi trọng. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi nói với vợ tôi rằng nàng không quan trọng với tôi? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi nói với con cái mình rằng chúng không quan trọng với tôi? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi nói với bạn bè mình rằng họ không quan trọng với tôi? Liệu họ có tiếp tục chơi với tôi không? Tất nhiên không. Điều này cũng đúng với tiền bạc.

Nếu nói: "Tiền không quan trọng với tôi," thì nó sẽ không ở bên bạn nữa. Từ giờ trở đi, đừng bao giờ nói rằng tiền không quan trọng. Nó là một trong những câu nói dối tiêu cực nhất mà con người tự mách bảo bản thân.

Phí phạm thời gian là phí phạm cuộc đời mình



Khác biệt giữa tiền bạc và giàu có

Vì tiền quan trọng, chúng ta nên coi trọng và học cách khiến nó sinh sôi nảy nở. Nhưng kiếm tiền và khiến tiền sinh sôi nảy nở là hai vấn đề rất khác nhau, kiếm tiền rất khác với việc xây dựng sự giàu có. Bạn có thể kiếm rất nhiều tiền sau đó tiêu xài tất cả và trở nên khánh kiệt. Tuy nhiên, nếu kiếm được ít tiền hơn nhưng học cách tiết kiệm, đầu tư là bạn đang xây dựng sự giàu có. Bạn có thể kiếm được một triệu đô-la một năm nhưng nó sẽ không khiến bạn giàu có nếu bạn tiêu xài hai triệu đô-la một năm. Kiếm tiền là tâm lý phổ biến, xây dựng sự giàu có là tâm lý không phải ai cũng có. Tại sao hầu hết mọi người không giàu có về tài chính? Vì họ tập trung vào việc kiếm tiền chứ không phải xây dựng sự giàu có.

Kẻ làm chủ tập trung vào việc xây dựng sự giàu có cho bản thân mình và doanh nghiệp mà họ gây dựng. Hãy học cách suy nghĩ về cuộc sống như một doanh nghiệp – liệu cuộc sống của bạn có lợi nhuận dư thừa vào cuối năm hay bạn tiêu xài tất cả những gì bạn kiếm được? Nếu một doanh nghiệp thua lỗ hay không bao giờ để dôi ra được lợi nhuận, nó nên đóng cửa. Thế nhưng, hầu hết mọi người đều sống cuộc đời không sinh lợi nhuận hay tệ hơn nữa là dấn sâu vào nợ nần năm này qua năm khác. Đó không phải lỗi của họ. Hầu hết những người gặp vấn đề với chuyện quản lý tiền bạc đều

chưa bao giờ được đào tạo để làm tốt hơn. Xã hội chúng ta không dạy trẻ con cách quản lý tiền bạc và xây dựng sự giàu có. Có bao nhiêu sinh viên đại học được học hỏi và chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm về cách sử dụng tiền bạc qua thẻ tín dụng một cách thông minh? Một số ít người may mắn được bố mẹ mình dạy cách xây dựng sự giàu có. Số đông những người còn lại không được dạy về cách xây dựng sự giàu có, tự học cách khiến tiền bạc sinh sôi nảy nở.

Xây dựng sự giàu có là chìa khóa dẫn đến tự do tài chính. Thay đổi nho nhỏ từ "kiếm tiền" sang "xây dựng sự giàu có" có thể tạo ra một khác biệt to lớn trong hành động của bạn và những kết quả bạn tạo ra. Hãy hướng và giữ sự chú ý của bạn vào việc xây dựng sự giàu có hơn là kiếm ra tiền. Hơn thế nữa, hãy nhớ kỹ khác biệt này: Xây dựng sự giàu có không chỉ là kiếm tiền và nó cũng không chỉ là tiết kiệm. Tiết kiệm 5.000 đô-la một năm trong tài khoản với lãi suất 3% trong khi lạm phát là 3%, đây không phải là cách xây dựng sự giàu có – đó là hòa vốn.

Trong hai thập kỷ qua, tôi đã từng có rất nhiều nhân viên. Tôi nói với từng người rằng tôi sẽ giúp họ bằng bất cứ cách nào. Vài người trong số họ đi làm chỉ để nhận lương và không bao giờ hỏi tôi bất cứ thứ gì, nhưng qua thời gian, vài người trong số đó đã đón nhận sự giúp đỡ của tôi.

Một ngày, khi tôi sắp đi du lịch Hawaii, hai nhân viên ở tuổi đôi mươi tiến lại gần tôi và hỏi: "Keith, ông có thể dạy chúng tôi cách kiếm tiền không?" Tôi đồng ý, và yêu cầu mỗi người đi đến một cửa hàng sách, mua một cuốn sách và đọc nó trong thời gian tôi đi vắng. Sau khi quay trở về từ kỳ nghỉ, tôi sẽ cùng thảo luận về nó.

Trong thời gian đi nghỉ, tôi đã rất tò mò muốn biết liệu họ có làm theo sự hướng dẫn của tôi hay không. Khi trở về văn phòng, tôi biết cả hai đều đã mua sách nhưng thực sự chỉ có một người đọc nó. Tôi mời người đọc cuốn sách đến nhà để thảo luận về nó. Anh ta đến đúng giờ. Tôi trả lời tất cả câu hỏi của anh ta và khuyến khích cũng như yêu cầu anh này tiếp tục đọc và học tập.

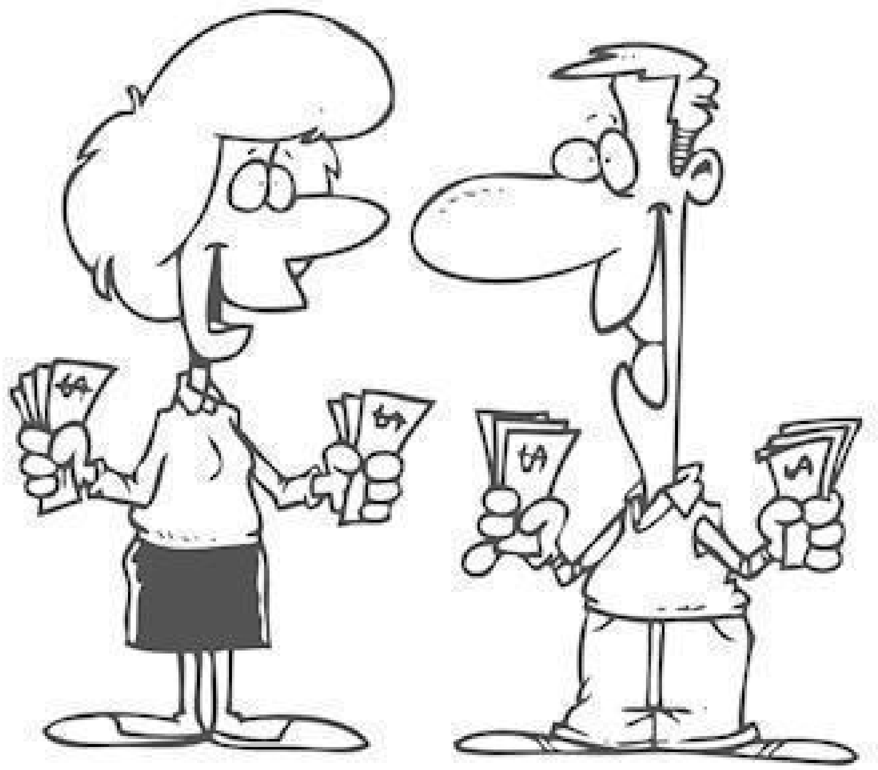
Một thời gian ngắn sau đó, anh ta rời khỏi công ty; gần một năm sau đó, anh gọi tôi để nói rằng anh rất khỏe, và có một công việc tốt với mức lương 36.000 đô-la một năm. Trước đó anh ta chỉ làm bán thời gian cho tôi với mức thu nhập 12.000 đô-la một năm. Trong vòng chưa đến một năm, anh ta đã nâng thu nhập tăng gấp ba lần. Anh cũng yêu cầu tôi giới thiệu một cuốn sách khác và tôi đã rất vui lòng khi làm việc đó.

Khoảng mười tháng sau anh lại gọi. Anh nói rất nhanh và tôi có thể nghe thấy sự hào hứng trong giọng nói của anh. Anh nói: "Keith, tôi cần một cuốn sách khác. Tôi đang có một công việc tuyệt vời và tôi cần học cách đầu tư tiền bạc để có thể khiến nó sinh sôi nảy nở!" Anh nói với tôi rằng hiện tại anh đang kiếm được 1.000 đô-la một tuần.

Trong vòng hơn hai năm, anh đã tăng từ 1.000 đô-la một tháng thành 1.000 đô-la một tuần. Lần đầu tới gặp, anh chỉ yêu cầu tôi dạy cách "kiếm tiền", chưa đến hai năm sau, anh lại cần học cách "khiến tiền sinh sôi nảy nở", đó là cách bắt đầu xây dựng sự giàu có. Tôi đã không nghe tin gì từ anh kể từ sau đó và tôi thường tự hỏi giờ anh làm ăn ra sao. Tôi có thể hình dung ra rằng anh đã trải qua vài thất bại và thua lỗ từ khi đi theo con đường xây dựng sự giàu có vì đó là một phần của hành trình ấy, nhưng tôi cũng nghĩ rằng anh đang làm ăn rất khấm khá.

Đừng tự lừa dối bản thân. Nếu chuẩn bị học cách xây dựng sự giàu có, bạn sẽ phải trải nghiệm vài thất bại và thua lỗ. Bạn có thể kiếm ra tiền và có thể làm mất tiền – nó là một phần của hành trình xây dựng sự giàu có. Hãy chấp nhận nó, nắm lấy nó, học tập từ nó và tập trung vào mục tiêu lớn lao của mình.

Kiếm tiền và làm mất tiền - đó là một phần của hành trình xây dựng sự giàu có.



Trong cuốn sách 10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo, tôi đã viết về ba phương tiện mà rất nhiều triệu phú sử dụng để xây dựng sự giàu có là bất động sản, cổ phiếu và tiếp thị quan hệ. Một số người đã tích lũy được một gia tài bằng cách sử dụng chỉ một trong ba phương tiện này và rất nhiều người khác kết hợp cả ba phương tiện để xây dựng sự giàu có. Không có đúng hay sai trong số lượng phương tiện bạn sử dụng, nó phụ thuộc vào sở thích cá nhân, do đó hãy cứ làm cái phù hợp với bản thân bạn.

Có triệu phú chỉ sử dụng một phương tiện để đạt được một cuộc sống giàu sang nhưng khi sự giàu có của họ đạt đến một mức độ nào đó, họ bắt đầu tìm kiếm và tìm ra nhiều cách khác nữa để khiến tiền bạc sinh sôi nảy nở. Ở bước đầu của chuyến hành trình xây dựng sự giàu có, bạn và công việc kinh doanh nhỏ của mình sẽ là những thứ duy nhất có thể tạo ra dòng tiền. Và khi đã trở nên giàu có, bạn sẽ tìm những phương tiện khác để khiến tiền bạc tiếp tục sinh sôi. Hãy chọn những phương tiện xây dựng sự giàu có mà bản thân bạn cảm thấy thích thú khi tìm hiểu. Đừng bao giờ bỏ tiền bạc vào thứ bạn không biết rõ.

Đừng bao giờ bỏ tiền bạc vào thứ bạn không biết rõ.



Có hàng ngàn phương tiện giúp bạn xây dựng sự giàu có, nhưng tôi chỉ đề cập đến một phương tiện, cái có rất nhiều mô hình để chọn lựa. Một vài mô hình trong nhóm đó là những cách an toàn nhất để xây dựng sự giàu có, mà nhiều người gọi nó là kính chống đạn, đó là hợp đồng bảo hiểm nhân thọ. Rất nhiều hợp đồng bảo hiểm nhân thọ là những khoản đầu tư an toàn nhất vì chúng thường có tỷ lệ lãi suất thấp hơn và không rủi ro như rất nhiều những phương tiện khác. Nhưng trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ có rất nhiều chiến lược chơi. Bạn có thể chọn rủi ro hay an toàn tùy sở thích. Tôi đề nghị

bạn sử dụng những chiến lược an toàn để xây dựng sự giàu có một cách từ tốn, và đầu tư vào một công việc kinh doanh nhỏ để xây dựng sự giàu có nhanh hơn. Có người tư vấn bạn nên sử dụng bảo hiểm trọn đời, có người lại khuyên mua những bảo hiểm có thời hạn. Tôi sẽ không tư vấn cách bạn mua bảo hiểm nhưng tôi khuyên bạn nghiên cứu về chúng và tận dụng chúng để xây dựng sự giàu có.

Xây dựng sự giàu có đòi hỏi thời gian, còn kiếm tiền có thể được thực hiện nhanh chóng. Xây dựng sự giàu có mang đến nhiều sự an toàn và chắc chắn hơn cho cuộc sống của bạn. Kiếm tiền có thể dừng lại bất kỳ lúc nào và thường đi kèm rất nhiều sự rủi ro và căng thẳng. Xây dựng sự giàu có hầu như đến từ công việc kinh doanh, kiếm ra tiền hầu như đến từ công việc làm công bình thường.

Điều cuối cùng tôi muốn viết về khác biệt này là sự đơn giản. Trong đơn giản có bao hàm tự do. Mục đích của xây dựng sự giàu có là tận hưởng những kho báu thật sự của cuộc đời, như gia đình và bạn bè. Trong chuyến hành trình xây dựng sự giàu có, giữ phong cách sống đơn giản là một việc làm rất thông minh. Tôi đã trải qua rất nhiều giai đoạn, khi thì chi phí sinh hoạt khá cao, khi thì chúng tôi chủ động giữ chi phí đó ở mức thấp. Giữ chi phí sinh hoạt ở mức thấp luôn được chứng minh là cách đơn giản và thanh bình hơn để sống. Đừng sai lầm hay rơi vào cái bẫy phức tạp hóa cuộc sống của bạn trong lúc đang cố gắng trở nên giàu có. Hãy tập trung vào việc xây dựng sự giàu có và bạn sẽ kết thúc bằng việc giàu có với tâm trí bình yên. Nếu coi trọng sự bình yên tâm trí và thời gian với gia đình, hãy giữ mọi thứ đơn giản và tận hưởng những kho báu thực sự của cuộc đời.

Hãy giữ mọi thứ đơn giản và tận hưởng những kho báu thực sự của cuộc đời.



03. Kẻ làm chủ bay cùng đại bàng, Người làm thuê chơi cùng lũ gà

Tôi từng có một nhân viên rất giỏi, đã từng là một tài sản quý giá của công ty và anh ta thật sự yêu thích công việc của mình. Tôi cũng biết rằng đó là công việc lương cao nhất từ trước đến giờ của anh ấy, nhưng sau đó anh ta bắt đầu xuống dốc.

Mọi người thấy anh làm việc kém hiệu quả. Việc này rõ ràng có liên quan trực tiếp đến cô bạn gái mới của anh, nhưng khi tôi nói chuyện này với anh, anh khẳng định rằng đời sống cá nhân không liên quan gì đến công việc. Tôi cười và nói: "Chắc cậu đang nói đùa." Tôi chờ đợi phản ứng từ anh nhưng anh ấy chỉ nhìn chằm chằm vào tôi như con nai nhìn vào đèn pha xe ô tô. Tôi giải thích với anh rằng cuộc sống cá nhân và công việc có mối quan hệ phức tạp, rằng cuộc sống gia đình ảnh hưởng đến đời sống tại công sở, và ngược lại. Dành thời gian giao du với ai là một trong số những lựa chọn quan trọng nhất. Tôi nói với anh rằng: "Về bản chất, cậu sẽ trở nên giống với những người cậu giao du cùng. Chấm hết."

Tất nhiên, anh ấy không nhìn mọi việc theo hướng đó. Anh ấy vẫn cảm thấy mình vẫn đang làm việc với năng suất như xưa. Dù vậy, nếu trung thực với bản thân, anh ấy chắc sẽ nhận ra rằng mình đang bắt đầu đi làm trễ và dành quá nhiều thời gian nói chuyện điện thoại với cô bạn gái.

Tệ nhất là những năng lượng vui vẻ, tích cực trước đây của anh ta đã biến thành tiêu cực và mệt mỏi. Mỗi ngày, anh ta dường như cạn kiệt sinh lực, mọi sự tập trung dành cho việc thỏa mãn cô bạn gái của mình. Tôi đã nói chuyện nhiều lần nhưng anh ta không chịu nhìn nhận rằng chính cô bạn gái đã thay đổi mình. Không lâu sau anh ta không còn làm việc cho tôi nữa.

Chúng tôi chia tay trong hòa thuận và trước khi đi anh còn ghé qua chào hỏi và xin tôi những lời khuyên về công việc mà anh đang cân nhắc. Anh nhanh chóng có được công việc mới ở một công ty danh tiếng và rất hào hứng về nó.

Khoảng hai tuần sau anh lại đến và nói với tôi rằng anh chuẩn bị trở thành một chuyên gia bảo hiểm và làm việc cùng anh trai mình. Tin này khiến tôi ngạc nhiên. Anh thật lòng yêu quý anh trai nhưng chưa một lần nói gì tốt đẹp về anh trai, thậm chí anh thường bực bội bởi những quyết định trong cuộc sống của anh trai mình.

Khi tôi hỏi anh về công việc trước kia, anh nhún vai tỏ vẻ không muốn làm toàn thời gian ở đó. Anh trai đã thuyết phục anh rằng anh có thể có thu nhập cao gấp đôi trong khoảng thời gian chỉ bằng phân nửa nếu làm công việc tính toán bảo hiểm. Tôi tự thắc mắc liệu chuyện muốn dành nhiều thời gian hơn với bạn gái có ảnh hưởng đến quyết định này của anh không. Dù

sao đi nữa, tôi cũng chúc anh thành công và dặn anh nhớ giữ liên lạc.

Vài tuần sau, tôi nhận được thông báo yêu cầu cấp thông tin về lịch sử làm việc của anh ta. Anh ta đã nộp đơn xin trợ cấp thất nghiệp. Kể từ đó tôi không nhận được tin tức gì từ anh ta nữa dù vài tháng sau đó tôi nghe nói anh ta đã trở về làm việc cho công ty mà mình đã làm trước khi chuyển đến chỗ tôi. Đó là một nơi anh ta chưa bao giờ cảm thấy thoải mái với công việc và đồng nghiệp.

Bạn có thể học được gì từ kinh nghiệm của anh ta? Những người bạn giao du cùng sẽ ảnh hưởng đến quyết định và năng lượng của bạn. Giống như thang máy, họ có thể kéo chúng ta xuống hay nâng chúng ta lên. Cái nguy hiểm là nhiều người dừng lại và đặt câu hỏi về các mối quan hệ đang ảnh hưởng đến họ thế nào.

Bạn có thể không thấy ảnh hưởng ngay tức khắc từ những người bạn giao du cùng, nhưng qua thời gian họ chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn theo cách tích cực hoặc tiêu cực, có thể xây dựng hay hủy hoại bạn. Quan hệ cũng giống như thị lực vậy. Khi nhìn vào căn phòng bị tắt đèn, màu đen giống màu hắc ín khiến bạn không thể thấy gì. Sau vài phút, bạn bắt đầu nhìn được. Vài phút trôi qua, căn phòng lại được bật sáng, bạn có thể thấy rõ đâu là chạn bát đâu là bàn.

Bạn sẽ trở nên giống với những người bạn giao du cùng.



Không có ánh sáng trong căn phòng, mắt bạn đã phải điều chỉnh với bóng tối. Bạn cũng vậy, bạn phải điều chỉnh với môi trường của những người xung quanh. Có người mang ánh sáng đến cho cuộc đời bạn và giúp bạn khai sáng, nhưng có người lại mang đến bóng tối và khiến bạn mù lòa. Nhân viên cũ của tôi không thể "thấy" rằng cô bạn gái mới ảnh hưởng đến mình theo một cách tiêu cực ở cả cuộc sống cá nhân lẫn công việc.

Rất nhiều những hoàn cảnh xảy đến với bạn là sự phản chiếu của những người bạn cho phép ảnh hưởng tới cuộc đời mình. Bằng cách đầu tư thời gian kết giao với những người thông minh đang thành công và sống có ý nghĩa, bạn sẽ học được cách làm điều tương tự. Tôi phát hiện ra rằng những người thực sự thành công và mãn nguyện luôn thích thú giúp đỡ mọi người đạt được một cuộc sống trọn vẹn hơn. Tôi không nói riêng về một người thầy hay cố vấn nào trong khác biệt này. Tôi đang nói về những mối quan hệ cá nhân, thường ngày của bạn.

Bạn là sự phản chiếu của những người bạn cho phép ảnh hưởng tới cuộc đời mình.



Bạn có nhận ra bạn dành bao nhiêu thời gian cho một số người nhất định và họ ảnh hưởng đến bạn thế nào không? Hy vọng rằng bạn nhận ra những ảnh hưởng tích cực và tiêu cực của họ. Và bạn đang đầu tư thời gian vào những người đúng đắn chứ không phí phạm thời gian vào nhầm người. Dưới đây là ba câu hỏi lớn để tự hỏi bản thân mà tôi học được từ Jim Rohn. Ba câu hỏi này có thể giúp bạn nhận thức rõ hơn, hiểu rõ hơn về những ảnh hưởng của người khác lên cuộc đời bạn, và trao cho bạn quyền chủ động hơn trong việc phát triển những mối quan hệ tốt hơn.

Những mối quan hệ đang ảnh hưởng đến tôi như thế nào?

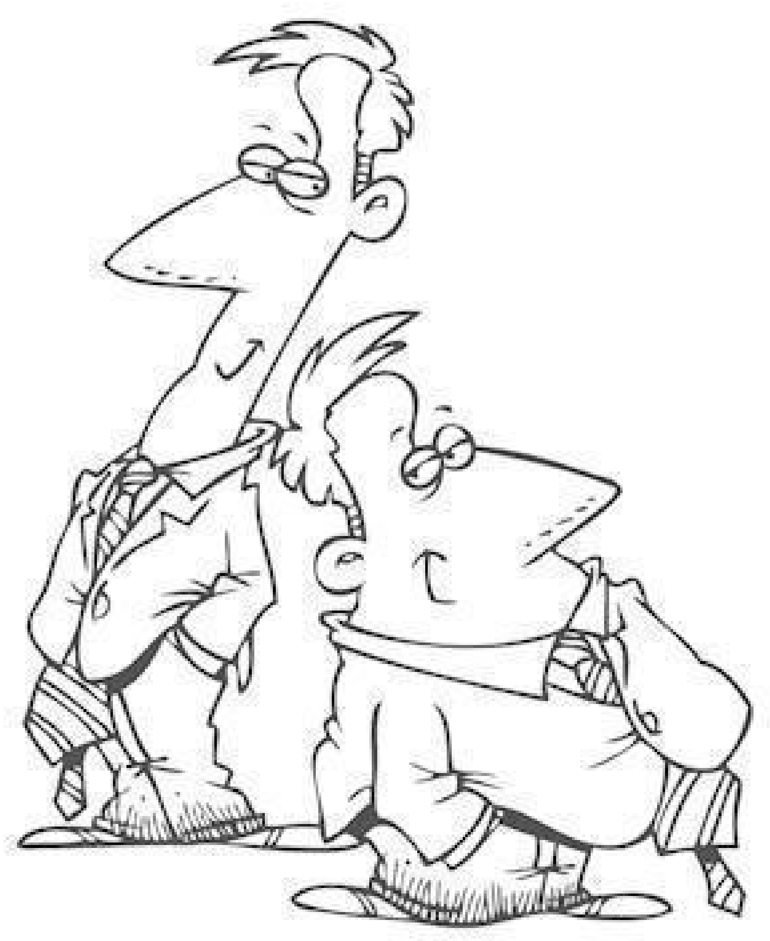
Nó có ổn với tôi không?

Nếu không, thì tôi sẽ xử lý nó ra sao?

Bạn đã từng tự hỏi bản thân những câu hỏi này hay những câu hỏi tương tự chưa? Rất nhiều người không thay đổi hay thậm chí trở nên tệ hơn vì họ không sẵn sàng cắt đứt quan hệ với một số người. Bạn không được chọn những thành viên trong gia đình nhưng bạn hoàn toàn có thể chọn bạn bè và đồng nghiệp. Những lựa chọn liên quan đến người bạn chơi chung thường ngày là những lựa chọn quan trọng nhất trong cuộc đời bạn. Bạn có sẵn lòng từ bỏ việc giao du với những người đã từng phí phạm thời gian của bạn không? Những người làm chủ thành công đầu tư thời gian giao du với những người thành công. Những kẻ làm thuê không thành công phí phạm thời gian với những người không thành công. Thành công và không thành công là những định nghĩa rất tương đối nhưng khác biệt này đúng với mọi lĩnh vực trong cuộc sống, bao gồm cả tài chính. Hãy suy nghĩ điều này: Nhiều khả năng thu nhập của bạn bằng với mức thu nhập trung bình của năm

người bạn thân nhất của bạn. Nếu muốn tăng thu nhập, hãy dành thời gian để xây dựng những mối quan hệ mới.

Lựa chọn liên quan đến người bạn chơi chung là lựa chọn quan trọng nhất cuộc đời bạn



Cố vấn của tôi, Nido-Qubein, là một doanh nhân thành công, một tác giả và diễn giả chuyên nghiệp - người sở hữu rất nhiều công ty. Ông có một người mẹ rất thông thái. Bà nói với Nido rằng: “Con trai, nếu muốn trở thành vĩ đại thì con phải chơi cùng những người vĩ đại. Nếu muốn hạnh phúc thì con phải ở xung quanh những người hạnh phúc. Nếu muốn say xỉn thì hãy chơi chung với những người say. Nếu muốn giàu có thì hãy khám phá những gì người nghèo làm và đừng làm những điều đó!”

Nếu muốn hiểu những lý do chính tại sao có người đạt được tự do tài chính và có người không, hãy đọc cuốn sách 10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo. Có nhiều triệu phú đã đặt mua sách tặng cho bạn bè và gia đình mình, có triệu phú khi đọc cuốn sách đã nói với tôi rằng cuốn sách đó đúng với suy nghĩ và cảm giác của họ thế nào.

Tôi đã học được cách suy nghĩ giống và trở thành một triệu phú bằng cách đầu tư thời gian với những triệu phú, trước khi tôi học được cách trở

thành ông chủ bằng cách đầu tư thời gian với các ông chủ khác. Bạn muốn trở thành ai hay cái gì đi nữa, bạn phải ở gần những người đã đạt được điều đó hay ít nhất đang gần đạt được. Nếu muốn trở thành con gà, hãy chơi cùng những con gà. Nhưng nếu muốn trở thành một người làm chủ thành công, hãy xây dựng quan hệ với những người làm chủ thành đạt. Điều tuyệt vời nhất khi đầu tư thời gian với đại bàng là bạn sẽ học được cách bay. Điều tồi tệ khi chơi cùng lũ gà là rốt cuộc bạn sẽ trở thành gà rán. Đại bàng bay còn gà sẽ bị rán. Bạn thích con nào? Lựa chọn là của bạn. Hãy chọn lựa các mối quan hệ thật cẩn thận vì chúng sẽ quyết định rất nhiều thứ bạn trải qua trong đời mình.

Nếu muốn trở thành vĩ đại, bạn phải chơi cùng những người vĩ đại.
Nếu muốn hạnh phúc, bạn phải bên cạnh những người hạnh phúc.



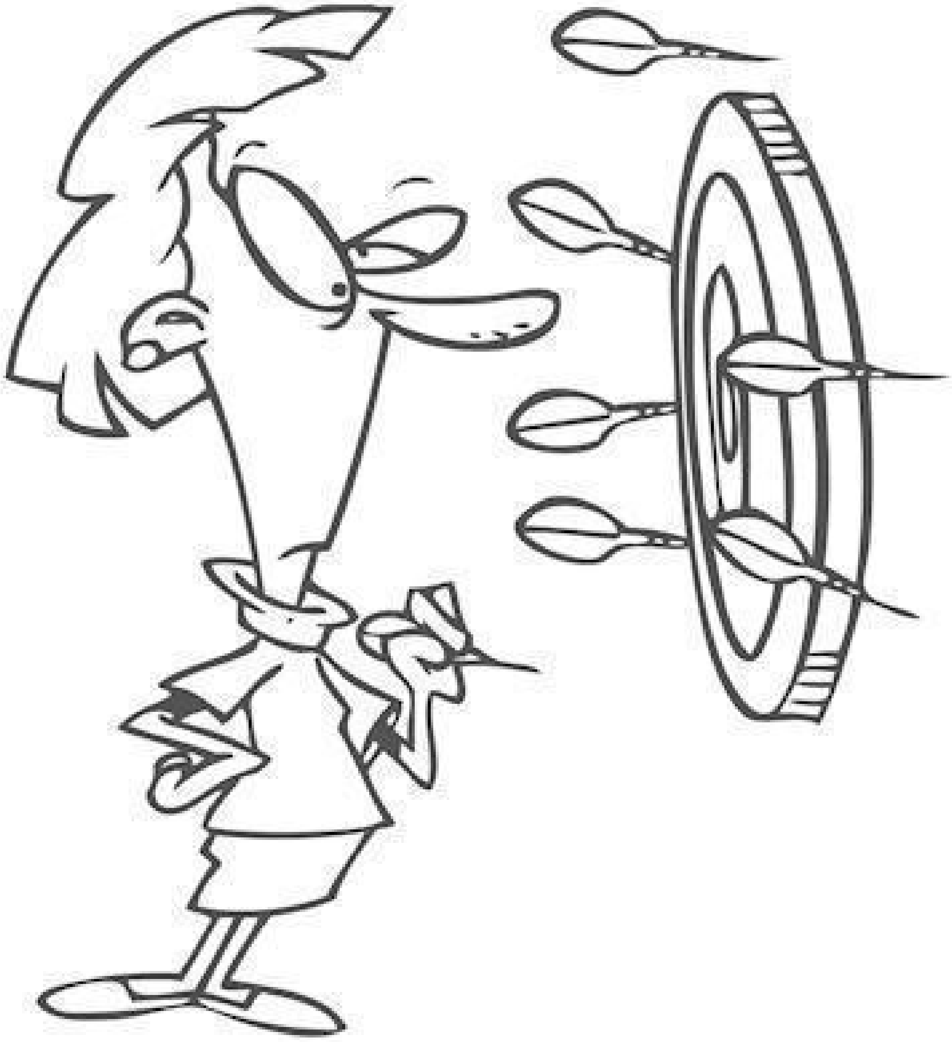
02. Kẻ làm chủ hướng tới tương lai, Người làm thuê nhìn vào quá khứ

Chỉ ít người hiểu được sức mạnh của tầm nhìn và đó là lý do tại sao hầu hết mọi người đều làm thuê mà không trở thành kẻ làm chủ. Thiếu tầm nhìn sẽ chẳng tạo ra được nhiều giá trị. Sẽ không có sức khỏe tốt nếu không có một tầm nhìn biến nó thành hiện thực. Tự do tài chính sẽ không xảy ra nếu không có tầm nhìn thực hiện nó. Tầm nhìn biến mọi thứ trở thành hiện thực. Tất cả những ông chủ vĩ đại đều có tầm nhìn. Tầm nhìn là sức mạnh. Hành động mỗi ngày hướng đến tầm nhìn là cách chắc chắn và nhanh nhất để biến giấc mơ thành hiện thực. Bạn phải có được tầm nhìn cho tương lai mà bạn khao khát nếu muốn có được thành công và mãn nguyện. Những người làm chủ có thể biến giấc mơ thành hiện thực vì họ có tầm nhìn tương lai. Người làm thuê nhìn mọi thứ diễn ra vì họ dành quá nhiều thời gian cho quá khứ.

Kẻ làm chủ cân bằng thời gian bằng cách lên kế hoạch cho tương lai, thực hiện hành động ở hiện tại và dành rất ít thời gian nhìn về quá khứ. Không phải việc nhìn lại quá khứ không quan trọng – nó quan trọng và có thể được sử dụng để phát triển khả năng tiên đoán tốt, nhưng họ chọn cách đặt trọng tâm vào tương lai nhiều hơn.

Suy ngẫm về quá khứ là quan trọng nhưng đừng để nó giới hạn cái nhìn tương lai của bạn. Nhìn vào quá khứ có thể giúp bạn lên kế hoạch cho tương lai, nhưng lên kế hoạch cho tương lai và hành động theo kế hoạch đó là phần quan trọng nhất. Nếu muốn thực hiện hiệu quả hơn, thì hãy lên kế hoạch và thực hiện theo kế hoạch. Đừng phí phạm quá nhiều thời gian nhìn lại quá khứ.

Tầm nhìn biến mọi thứ trở thành hiện thực.



Đáng buồn thay, hầu hết những nhân viên không thành công đều nhìn vào quá khứ để than phiền hoặc bị ám ảnh bởi những tiếc nuối, tội lỗi hay sự xấu hổ. Nhìn vào quá khứ để gặm nhấm nỗi đau sẽ khiến bạn mắc kẹt ở đó, và sẽ lặp lại sai lầm cũ. Hãy nhìn vào quá khứ để thấy những gì cần học hỏi và những nỗi đau sẽ bắt đầu dịu bớt. Hãy học hỏi từ quá khứ và áp dụng những bài học đó vào tương lai.

Bằng cách nhìn vào quá khứ để học hỏi, bạn luôn hiện diện ở hiện tại. Tâm trí của những người làm thuê hay "vắng nhà" vì họ còn ở trong quá khứ. Tâm trí kẻ làm chủ đôi khi cũng "vắng nhà", nhưng là vì họ đang mơ về tương lai.

Dù mơ về tương lai hiệu quả hơn so với gặm nhấm quá khứ, nhưng nó có thể trở thành một cái bẫy nếu bạn không thoát khỏi thời gian mơ mộng đó để hành động. Chỉ suy nghĩ về một thứ gì đó không giúp bạn kéo nó lại gần mình hơn. Hãy nhớ rằng một tầm nhìn quyền lực là một mục tiêu và đi kèm

với nó là một kế hoạch hành động để đạt được mục tiêu. Suy nghĩ không biến giấc mơ thành hiện thực. Suy nghĩ sẽ ảnh hưởng đến hành động của bạn nhưng phải hành động mới tạo ra thành công.

Nếu tầm nhìn cá nhân không nhất quán với tầm nhìn doanh nghiệp của bạn hay doanh nghiệp nơi bạn làm việc thì đây là thời điểm bạn nên tìm một doanh nghiệp mới. Bạn sẽ không hạnh phúc hay cảm thấy mãn nguyện khi làm việc theo một tầm nhìn mình không đồng tình. Thành công và hạnh phúc thực sự phụ thuộc vào việc bạn chân thành với những giá trị bản thân. Có hàng ngàn cơ hội kinh doanh và một số doanh nghiệp ngoài kia phù hợp với những giá trị của bạn, hãy tìm kiếm chúng. Người yêu thích công việc thường có tầm nhìn cá nhân giống với tầm nhìn của doanh nghiệp thuê họ.

Hãy học hỏi từ quá khứ và áp dụng những bài học đó vào tương lai.



Hầu hết mọi người chọn nghề nghiệp dựa trên thu nhập. Dù đó có vẻ là tiêu chí hấp dẫn nhưng lại là cách dở nhất để chọn nghề. Hãy tìm một nghề phù hợp với những giá trị cá nhân của bạn. Nếu đã chọn một nghề và chọn

sai khi quyết định dựa trên thu nhập, có thể bạn muốn thay đổi. Bạn không có nhiều giá trị với công ty nếu ghét đi làm và rốt cuộc nó sẽ biểu hiện ra bên ngoài hoặc qua năng suất làm việc, cảm giác thiếu hạnh phúc hay cả hai. Mặt khác, nếu tìm một công ty phù hợp với giá trị cá nhân của bạn, bạn sẽ trở thành một tài sản quý giá, một người yêu thích việc đi làm và tạo ra bầu không khí vui tươi, hòa hợp.

Cuộc sống quá ngắn để chọn làm một công việc chán ngắt. Có thể bạn cảm thấy quá muộn khi đã làm công việc nào đó mình không thích trong nhiều năm, nhưng bạn cần thay đổi ngay bây giờ chứ không được chờ đến lúc nào khác. Hãy ngừng việc phí phạm thời gian, năng lượng quý báu của bạn và bắt đầu đầu tư vào tầm nhìn mà bạn tin tưởng. Khi công việc phù hợp với tầm nhìn cá nhân, bạn sẽ trở thành một tài sản quý giá với công ty. Những người có tầm nhìn cá nhân giống với tầm nhìn của doanh nghiệp luôn cá nhân hóa công ty đó, coi đó là công ty của mình và hành động hết mình vì nó. Nếu muốn mình trở thành một tài sản quý giá của công ty, hãy bắt đầu bằng cách chắc rằng tầm nhìn của bạn phù hợp với doanh nghiệp bạn làm việc và sau đó chuyển từ việc gọi công ty sang công ty của tôi. Kẻ làm chủ thấu hiểu tầm nhìn của doanh nghiệp họ. Họ học cách truyền tải nó rất rõ ràng và hóa thân thành nó.

Cuộc sống quá ngắn để chọn một công việc chán ngắt.

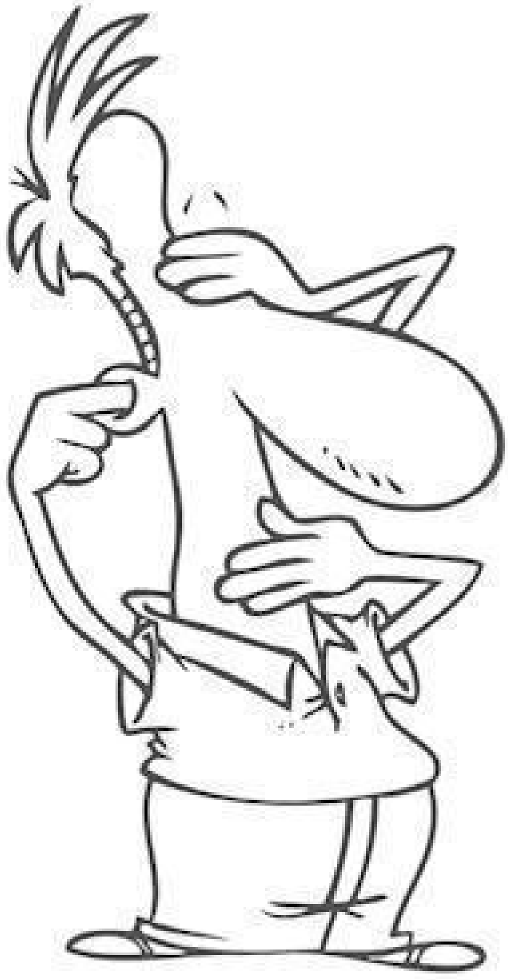


Kẻ làm chủ nhìn về tương lai và lên kế hoạch xây dựng sự giàu có bằng cách xây dựng một doanh nghiệp lớn. Người làm thuê nhìn vào quá khứ và nghĩ rằng họ được quyền thăng chức và tăng lương nhờ thâm niên. Để xây dựng một doanh nghiệp vĩ đại hay để được thăng chức, tăng lương, bạn phải hoàn toàn nắm được tầm nhìn của doanh nghiệp và chạy cùng nó. Chạy cùng nó nghĩa là phải hành động. Khi chạy cùng tầm nhìn của công ty, bạn sẽ dễ tập trung hơn và đều đặn tiến lên phía trước. Khi bước chầm chậm hay không hành động đều đặn, bạn rất dễ bị phân tâm và lạc lối. Nếu tầm nhìn tương lai thú vị, chắc chắn bạn sẽ chạy theo và hành động dễ dàng hơn. Nếu thiếu tầm nhìn và không thấy được cuộc sống đang tươi đẹp hơn với bạn, thì những sự phân tâm, cảm giác thất vọng, nản lòng và đè nén sẽ trở thành một phần không đổi trong cuộc đời bạn. Cách phí phạm thời gian chắc chắn nhất là sống mà không có tầm nhìn. Cách chắc chắn nhất để tận hưởng cuộc sống

là tạo ra một tầm nhìn đầy cảm hứng, tập trung vào nó và chạy cùng nó. Hãy chọn đích đến, liên tục tiến bước và làm việc không ngừng để tiến về mục tiêu đã định. Tương lai của bạn có thể là thứ gì đó bạn tạo ra, và cũng có thể là thứ bạn ghét. Hãy nhìn về tương lai qua con mắt của niềm tin và thấy đích đến trong năm, mười, hai mươi, bốn mươi năm nữa. Bạn không kiểm soát được những gì bạn đã làm hay không làm trong quá khứ nhưng bạn hoàn toàn có thể kiểm soát được những gì bạn làm hay không làm kể từ giờ phút này. Những thứ bạn làm và không làm sẽ tạo ra cuộc sống tương lai của bạn.

Hãy nhìn về tương lai và thấy đích đến bạn mong muốn, sau đó liên tục hành động hướng đến tầm nhìn đó, và qua những trải nghiệm tốt và xấu, cuộc sống sẽ dạy bạn tất cả những điều cần thiết để đến được tương lai đó.

Cách phí phạm thời gian chắc chắn nhất là sống mà không có tầm nhìn.



01. Kẻ làm chủ tin tưởng nên chấp nhận rủi ro, Người làm thuê sợ hãi nên chọn an toàn

Trong cuốn sách 10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo, tôi đã viết: “Rủi ro là cơ hội.” Khi chấp nhận rủi ro, bạn đang nắm lấy những cơ hội của cuộc đời. Rất nhiều người làm thuê đã để nhiều cơ hội trôi qua vì sợ hãi nhiều hơn tin tưởng. Những người làm chủ thành công có những niềm tin mạnh mẽ, điều này cho phép họ nhận thấy cơ hội và chấp nhận rủi ro. Hầu hết mọi người đều ít tin tưởng vào bản thân, và đó là lý do tại sao họ vẫn làm thuê. Rất nhiều người làm thuê nói rằng họ muốn tự kinh doanh nhưng sự sợ hãi không cho phép họ chấp nhận những rủi ro cần thiết.

Rủi ro là cơ hội



Tin tưởng bản thân

Bạn tin vào bản thân thế nào thì hiệu quả làm việc của bạn sẽ thế ấy. Bạn có tin tưởng bản thân không? Nếu bạn nhìn vào những kết quả mình đạt

được và nghĩ rằng chúng chưa đủ tốt thì hãy cố gắng nhìn sâu hơn để tìm ra lý do cho các kết quả đó. Những kết quả bạn nhận được đơn thuần là sự phản chiếu những gì bạn làm hay không làm. Và những thứ bạn làm hay không làm đơn thuần là kết quả của những gì bạn đang nghĩ về bản thân.

Nếu cho rằng những kết quả mình đạt được chưa đủ tốt, bạn có thể có một niềm tin tiềm thức về bản thân rằng: "Tôi chưa đủ giỏi." Và nếu nhìn sâu hơn, có thể bạn sẽ thấy một niềm tin đơn giản hơn rằng: "Tôi chưa đủ tầm."

Bạn đã đủ tầm chưa? Tất nhiên là rồi! Người làm chủ luôn tin tưởng bản thân. Nếu không tin tưởng bản thân thì sẽ chẳng bao giờ nhận ra được những cơ hội, sẽ chẳng bao giờ chấp nhận những rủi ro cần thiết và sẽ chẳng bao giờ đạt được những thành công mình mong muốn. Bạn phải có niềm tin vào bản thân và dẹp bỏ tất cả những hoài nghi. Tự hoài nghi là nguyên nhân vì sao rất nhiều người làm công vẫn đi làm công. Thiếu niềm tin vào bản thân, bạn sẽ luôn cần ai đó chỉ bảo những gì phải làm, hay bạn sẽ chủ động yêu cầu người khác cho phép mình làm gì đó. Tôi tin rằng nguyên nhân quan trọng nhất khiến rất nhiều người vẫn làm thuê là vì họ đang chờ ai đó cho phép họ trở thành thứ gì khác.

Nếu không có nhiều niềm tin vào bản thân thì đây chính là lúc bạn phải nắm lấy những niềm tin đang có và làm quen với nó. Giống như cơ bắp, niềm tin phải được luyện tập để trở nên vững vàng hơn. Bạn có niềm tin. Tất cả chúng ta đều có. Nhưng liệu bạn có đang vận dụng niềm tin vào bản thân không? Đừng chờ đến khi ai đó cho phép bạn mới hành động để đạt được khao khát của mình.

Bạn tin vào bản thân thế nào thì hiệu quả làm việc của bạn sẽ thế ấy.



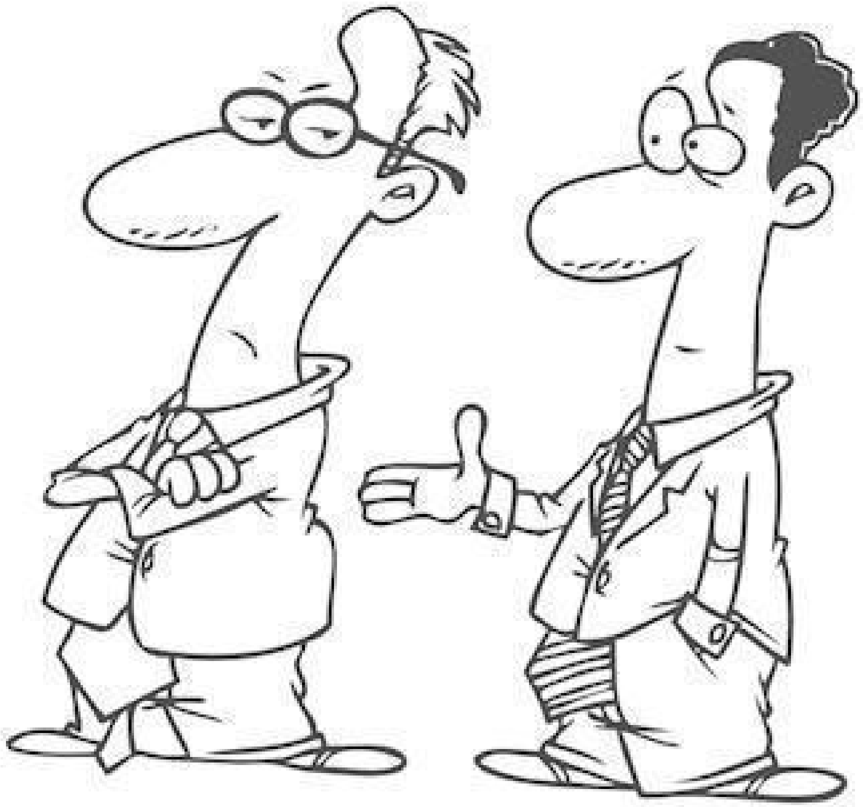
Tin tưởng những người khác

Tin tưởng bản thân cho phép bạn chấp nhận rủi ro. Nó cũng sẽ khiến bạn tin tưởng vào những người khác.

Bạn có tin tưởng những người khác không? Người không tôn trọng người khác thường thiếu tôn trọng bản thân mình. Người dễ dàng nổi nóng với người khác cũng sẽ dễ dàng nổi nóng với những hành vi của bản thân. Niềm tin bản thân sẽ phản chiếu lên mọi người và khi bạn chọn tin tưởng vào bản thân, bạn sẽ thấy tin tưởng vào những người khác dễ dàng hơn. Bạn cần mọi người và mọi người cần bạn. Bằng cách tin tưởng vào bản thân, những người khác sẽ cảm thấy bạn cũng tin tưởng vào họ. Họ sẽ muốn giúp bạn vì họ cảm thấy bạn chân thành trong việc giúp đỡ họ.

Khi bạn tin vào bản thân và mọi người, và cùng nhau chấp nhận rủi ro, khả năng thành công của bạn sẽ cao hơn. Chân lý đơn giản là càng chấp nhận nhiều rủi ro thì khả năng thành công càng cao. Càng ít chấp nhận rủi ro thì khả năng thành công càng thấp. Do đó, hãy chấp nhận rủi ro và chấp nhận chúng với niềm tin vào những kết quả tích cực. Chấp nhận rủi ro khi đang sợ hãi thường dẫn đến thất bại.

Người không tôn trọng người khác thường thiếu tôn trọng bản thân mình.



Rủi ro và nỗi sợ

Bạn luôn đưa ra lựa chọn để tin tưởng hay sợ hãi. Lý do lớn nhất khiến mọi người sợ là vì họ tin vào những thứ không có thật. Có lẽ bạn đã từng biết đến cụm từ viết tắt phổ biến đại diện cho từ sợ hãi (FEAR) – False Evidence Appearing Real (Tạm dịch: Chứng cứ sai nhưng có vẻ như đúng).

Trong hội thảo "Thông Thái Dẫn Đến Tự Do" của tôi, tôi dạy học viên cách sử dụng những câu hỏi đầy quyền lực để xử lý nỗi sợ. Khi đối mặt với nỗi sợ hãi, hãy tự hỏi bản thân: "Cái gì tôi tin là thật nhưng thực tế không phải là sự thật?" Dù đơn giản, cách này rất hiệu quả. Câu trả lời của câu hỏi đó sẽ giúp bạn xác định những niềm tin sai lầm và nhận ra thực trạng. Sự thật sẽ giúp bạn vượt qua nỗi sợ và củng cố niềm tin, từ đó bạn có thể chấp nhận những rủi ro cần thiết cho thành công. Niềm tin sai lầm nuôi dưỡng nỗi sợ còn sự thật nuôi dưỡng niềm tin. Hãy sử dụng kỹ thuật này mỗi khi đối mặt với nỗi sợ hãi. Cái tôi sẽ muốn biện minh cho những niềm tin giới hạn nhưng con tim bạn biết đâu là sự thật. Nếu sẵn lòng lắng nghe con tim mình và đặt nghi vấn cho những niềm tin đang có, bạn sẽ bắt đầu cảm nhận được nhiều bình yên và niềm vui hơn. Bình yên và niềm vui là những đồng minh đầy sức mạnh trong cuộc đời một kẻ làm chủ thành công.

Sự thật tạo ra niềm tin, niềm tin sai lầm tạo ra nỗi sợ. Có thể bạn có niềm tin sai lầm rằng bạn vẫn chưa đủ giỏi. Có thể bạn có niềm tin sai lầm rằng những gì người khác nghĩ về bạn rất quan trọng. Có thể bạn có niềm tin

sai lầm rằng bạn không thể làm gì đó, dù "gì đó" là gì đi chăng nữa. Niềm tin sai lầm tạo ra những nỗi sợ - cái ngăn không cho bạn chấp nhận những rủi ro dẫn bạn đến thành công. Dù nỗi sợ của bạn là gì đi chăng nữa, chúng cũng được xây lên từ những niềm tin sai lầm.

Sự thật là bạn đủ giỏi. Sự thật là những gì người khác nghĩ về bạn không quan trọng. Sự thật là bạn có thể làm được điều đó, dù "điều đó" là gì đi chăng nữa.

Sự thật tạo ra niềm tin



Khi bạn nhận ra những niềm tin sai lầm và chọn tin vào những sự thật về bản thân, niềm tin của bạn sẽ phát triển. Dù luôn tồn tại khả năng thất bại, hãy nhớ thông điệp của khác biệt 9: Thất bại là người bạn, không phải kẻ thù. Sợ thất bại là một trong những nỗi sợ chủ yếu khiến con người không chấp nhận rủi ro. Những người làm chủ thành công hiểu rằng thất bại chỉ là một phần của quá trình thành công, và sợ thất bại sẽ ngăn cản chúng ta tiến về phía ước mơ và làm những gì yêu thích. Thất bại là điều không thể tránh khỏi. Sẽ rất ngu ngốc khi để những nỗi sợ không thể tránh khỏi ngăn cản bạn

sống cùng giấc mơ và làm những gì mình yêu thích. Khi có thể trải qua nhiều thất bại mà không mất niềm tin, thành công sẽ trở nên khả dĩ. Nếu chọn niềm tin thay vì nỗi sợ, cuối cùng bạn sẽ đạt được thành công thực sự. Nếu mất niềm tin sau một hay vài thất bại, bạn vẫn có thể chọn cách có lại niềm tin. Khi nói về niềm tin, bạn có thể chọn có hay mất nó. Mất niềm tin đơn thuần chỉ là chọn ngừng tin tưởng. Chọn có niềm tin là lựa chọn vẫn tin tưởng vào khả năng thành công. Niềm tin nói rằng: "Đúng, bạn có thể." Nỗi sợ nói rằng: "Không, bạn không thể." Mỗi khi nỗi sợ mách bảo rằng bạn không thể đạt được thành công, hãy tỉnh táo chứng minh rằng nó đang lừa dối bạn. Hãy chọn lắng nghe tiếng nói của niềm tin trong bạn.

Niềm tin là một sức mạnh rất thật trong cuộc sống của những ông chủ thành công. Niềm tin sẽ thúc đẩy và cho bạn những lời khuyên thông minh trong những lúc khó khăn nhất. Nó mách bảo bạn rằng: "Hãy theo đuổi đi, bạn có thể làm được!" Nó cũng có thể nói hay thậm chí hét to rằng: "Không! Dừng lại đi! Làm vậy là sai rồi!" Với những người làm chủ trẻ tuổi, dù hành động với niềm tin, họ vẫn thất bại. Có thể là họ đã sai, hoặc thất bại chính là họ cần trải qua để có những kiến thức cho thành công sau này.

Bạn có thể làm được điều đó dù "điều đó" là gì đi chăng nữa.



Niềm tin vào những con số

Khi nói đến niềm tin và hoạt động kinh doanh, có một thứ bạn có thể

đặt niềm tin vào, đó là những con số. Nhiều kẻ làm chủ đặt niềm tin vào những điều thần bí của thành công và hy vọng điều tốt đẹp nhất sẽ xảy ra. Niềm tin đó chẳng có gì sai cả. Người làm chủ thành công nhất mà tôi từng gặp đã nói rất nhiều lần rằng phép màu nằm ở sự kết hợp. Nghe có vẻ kỳ lạ khi một doanh nhân thành công nói đến phép màu. Bạn có thể nghĩ rằng một người làm chủ thành công chỉ nhìn vào lợi nhuận, nhìn vào những con số chứ không phải những điều thần bí. Nhưng có một sự cân bằng giữa thực tế và thần bí trong kinh doanh đó là niềm tin. Chỉ cần tin tưởng rằng bạn sẽ thành công ngay cả khi thất bại, bạn sẽ thành công dù xảy ra chuyện gì đi chăng nữa. Trong niềm tin có bao hàm kỳ vọng thành công. Niềm tin "tôi thành công"sẽ dẫn đến rất nhiều thành công. Vài ông chủ thiếu niềm tin nghĩ rằng: "Khi nào trải qua thành công thì tôi mới thành công", nhưng những kẻ làm chủ thành công thực sự tin rằng họ đã thành công.

Niềm tin thần bí rằng mình đã là một người thành công cho phép người làm chủ tạo ra những thành công kinh doanh thật sự. Những thành công đó được thể hiện qua những con số. Một trong những ví dụ kinh điển nhất của việc con số phản ánh thực tế là tỷ lệ đánh trúng bóng trung bình của môn bóng chày. Ai đó có tỷ lệ đánh trúng bóng là 0.3, nghĩa là người đó chỉ đánh trúng bóng ba lần trong mười lần. Một cách nhìn khác là người đó đánh hụt bảy lần trên số mười lần đánh bóng. Trong kinh doanh, tổng người bán hàng có thể nghe hai mươi lần từ chối để có một lần khách hàng đồng ý mua sản phẩm. Một lãnh đạo trẻ có thể trải qua chín thất bại để có một lần thành công. Một ông chủ dày dạn kinh nghiệm có khả năng thành công bốn lần sau sáu lần thất bại. Những nhà môi giới chứng khoán hiệu quả nhất trên thế giới chỉ thành công phân nửa số lần, có nghĩa là họ mất tiền trong phân nửa số giao dịch. Một người tiếp thị mạng lưới thiếu kinh nghiệm có thể chỉ "săn" được một trong số mười người họ nói chuyện, một tay tiếp thị kinh nghiệm hơn có thể đạt được năm trên mười người.

Một khi bạn biết được những con số trung bình trong bất kỳ ngành nghề nào, bạn có thể hành động với niềm tin vào những con số. Nếu bán hàng và biết con số trung bình là hai mươi lần từ chối cho một lần thành công, bạn có thể vượt qua những lần từ chối với niềm tin chắc chắn rằng bạn đang tiến gần hơn đến việc bán được sản phẩm. Là một doanh nhân, nếu biết việc kinh doanh sẽ thất bại chín trên mười lần, bạn có thể vượt qua những thất bại với niềm tin rằng mình đang tiến gần hơn đến thành công. Do đó, hãy đặt niềm tin vào những điều thần bí và thực tế.

Sức mạnh thần bí của niềm tin có hai cái tên là: tự tin và kiên trì. Tự tin đến từ niềm tin rằng tôi là người thành công và do đó sẽ thành công. Kiên trì là sức mạnh để chịu đựng và tiếp tục tiến lên phía trước thậm chí khi bạn cảm thấy muốn từ bỏ. Kiên trì sẽ tưởng thưởng bạn! Sự kết hợp giữa tự tin và kiên trì là sự kết hợp giữa niềm tin bên trong và hành động bên ngoài. Tự

tin là niềm tin bên trong và kiên trì là hành động bên ngoài. Kết hợp sức mạnh của tự tin và kiên trì sẽ tăng cường năng lực của bạn! Càng tin tưởng và nuôi dưỡng niềm tin bằng hành động, bạn sẽ càng sớm thấy được những kết quả thực tiễn, thực tế, vật chất, hữu hình trong thế giới thực gọi là Thành Công.

Kiên trì sẽ tưởng thưởng bạn.



Một cách đơn giản để tăng cường niềm tin

Tôi đã để dành phần trình bày này ở phần cuối của cuốn sách vì muốn bạn nhớ và áp dụng nó ngay sau khi đọc xong. Đó là: Hãy ăn mừng thành công của bạn. Tất cả chúng ta đều có những thành công, nếu tìm bạn sẽ thấy chúng xuyên suốt cuộc đời mình. Hầu hết mọi người không tự ghi nhận công trạng của mình. Đừng rơi vào tình trạng đó. Hãy suy nghĩ về những khoảng thời gian thành công và ăn mừng chúng. Bằng cách ăn mừng những khoảnh khắc thành công trong quá khứ, bạn đã trao cho bản thân niềm tin để chấp nhận rủi ro trong hiện tại.

Ăn mừng thành công bao gồm cả biết ơn những thử thách dẫn đến thành công. Tất cả chúng ta đều có những khoảng thời gian khó khăn - thứ giúp chúng ta trở nên mạnh mẽ hơn. Tất cả chúng ta đều từng gặp những cản

trở và hiện tại phải biết ơn chúng. Sự biết ơn nuôi dưỡng niềm tin. Càng gieo trồng nhiều sự biết ơn với những trải nghiệm cuộc đời thì bạn càng có nhiều niềm tin. Hãy ăn mừng bằng cách biết ơn những trải nghiệm – không chỉ là những trải nghiệm đẹp mà cả những trải nghiệm khó khăn. Giai đoạn khó khăn nhiều khả năng là thời điểm bạn phát triển nhiều nhất.

Mỗi ngày bạn đều có thể lựa chọn niềm tin hay nỗi sợ. Hãy chọn niềm tin. Càng thường xuyên chọn niềm tin, bạn sẽ càng trở nên mạnh mẽ và nỗi sợ sẽ càng ít tác động đến bạn. Hãy tiếp tục đi theo hướng đó. Niềm tin là tài sản lớn nhất. Hãy nuôi dưỡng nó và tìm kiếm tự do.

Hãy ăn mừng thành công của bạn.



Giờ thì sao?

Hãy ghé thăm website www.keithcameronsmith.com và đăng ký nhận Thông Tin Những Khác Biệt Thông Minh để tiếp tục phát triển tư duy cho mục tiêu tự do cá nhân và tài chính. Bạn cũng sẽ nhận được những cập nhật về những sự kiện mà bạn có thể trực tiếp gặp tôi.

Hãy chia sẻ cuốn sách này với những người thích hợp trong cuộc đời bạn. Hãy thảo luận những khác biệt này với họ. Hãy hỏi họ khác biệt nào quan trọng nhất trong tình thế hiện tại của họ.

Hãy đọc lại cuốn sách này mỗi tháng, và hãy nuôi dưỡng hạt giống bạn vừa cấy trồng vào tư duy của bạn. Tôi viết cuốn sách này ngắn gọn và đơn giản để bạn có thể đọc lại nó nhiều lần.

Phụ lục

Chủ với làm thuê và cách thợ săn quản lý bầy chó

Một cách miêu tả khác giữa người làm chủ và kẻ làm thuê là cách "thợ săn quản lý bầy chó". Các bạn sẽ thấy, quan hệ ông chủ và người làm thuê không khác là bao.

1. Một chú chó săn chạy khắp cánh đồng dưới chân núi mà không bắt được con thỏ nào.

Người chăn dê thấy thế cười, trêu chú chó:

- Chú thật bất tài. Con thỏ nhỏ hơn chú bao nhiêu mà còn chạy nhanh hơn. Chó săn đáp:

- Ông không biết mục đích chạy của bọn tôi hoàn toàn khác nhau! Tôi chạy chỉ vì miếng ăn, còn thỏ chạy vì tính mạng!

Thợ săn nghe cuộc trò chuyện của người chăn dê và chú chó, nghĩ bụng: "Con chó này nói đúng. Nếu ta muốn có nhiều thỏ hơn thì phải nghĩ cách khác". Một ý nghĩ lóe lên trong đầu thợ săn. Đó là tia lửa đầu tiên của khoa học quản lý.

2. Thế là thợ săn ra chợ mua thêm mấy con chó săn khác. Sau đó, ông ta ra chính sách mới: Hễ con nào bắt được đủ số thỏ sẽ được "trả lương" bằng mấy chiếc xươ ng. Không bắt được thỏ thì không có ăn.

Chiêu mới quả cao tay. Bầy chó tranh nhau săn bắt, đem rất nhiều thỏ về, bởi chẳng con nào muốn thấy chó khác gặm xương, trong khi mình hóp bụng trương mắt ếch.

3. Được một thời gian, lại có vấn đề xuất hiện. Bầy chó nhận ra: thỏ lớn khó bắt hơn thỏ bé, vậy mà bắt được bất kể thỏ lớn hay thỏ bé thì đều nhận trả công như nhau. Lúc đầu chỉ có một vài con giỏi nhận xét mới chuyên bắt thỏ nhỏ, sau cả đàn đều làm theo.

Thợ săn hỏi:

- Gần đây thỏ bọn bay bắt được càng ngày càng nhỏ, vì sao vậy?

Bầy chó trả lời:

- Thỏ lớn thỏ nhỏ không khác nhau, ai phí công đi bắt thỏ lớn đây?

Sau một thời gian suy nghĩ, thợ săn quyết định không dùng xương để trả cho số lượng thỏ, mà dùng phương pháp đánh giá hiệu quả: cứ một thời gian lại thống kê trọng lượng thỏ của từng con săn về, từ đó trả công theo từng giai đoạn.

Cách quản lý mới của thợ săn lập tức có tác dụng, số thỏ bầy chó săn về tăng cả số lượng lẫn chất lượng. Thợ săn rất đắc ý.

4. Thế nhưng, ngày này qua ngày khác, thợ săn lại thấy số thỏ bầy chó săn về giảm rõ rệt, mà những con chó càng nhiều kinh nghiệm thì lại đem về càng ít thỏ.

Thợ săn hỏi bầy chó. Bầy chó đáp:

- Quãng đời đẹp nhất của bọn tôi đều là cho ông, chủ nhân. Nhưng giờ bọn tôi ngày một già. Khi không bắt được thỏ nữa, ông có còn cho tôi xương không?

Thế là thợ săn thống kê lại toàn bộ số thỏ bắt được của từng con, tiến hành phân tích, đưa ra quy định mới về trả công: Nếu bắt được số thỏ vượt một mức nhất định, chó săn khi về già sẽ được trả số xương nhất định.

Bầy chó vui sướng, tất cả lại lao đi săn, cố để hoàn thành nhiệm vụ ông chủ giao. Qua một thời gian, một số chú chó đã hoàn thành chỉ tiêu.

5. Một thời gian sau, có một con nói:

- Chúng tôi cố gắng thế mà chỉ được trả mấy khúc xương, mà số thỏ tôi săn được quý gấp bao nhiêu lần xương. Vì sao chúng tôi không bắt thỏ cho chính mình nhỉ?

Thế là có mấy chú chó bỏ thợ săn, tự mình lập xưởng bắt thỏ.

Vậy câu chuyện có ý nghĩa gì? Đó chính là các bước phát triển của khoa học quản lý.

Không chỉ có thợ săn, ngay cả chó săn cũng có nhu cầu lập nghiệp.

Nhìn từng chú từng chú chó săn bỏ đi, vì sao chúng ta không tạo cho họ cơ hội lập nghiệp trong nội bộ công ty? Nếu trong công ty có "Hội khích lệ nhân viên lập nghiệp", hội sẽ tìm những cách thức thích hợp để khích lệ và giúp đỡ nhân viên lập nghiệp. Như vậy, một mặt công ty có thêm nhiều cơ hội đầu tư; mặt khác, nhân viên có thể tự quản lý một hạng mục mới, bước một bước dài trong sự nghiệp.

Nó không chỉ giữ chân được những người ưu tú trong công ty, mà còn tạo thêm nhiều lợi nhuận và tránh được những cuộc cạnh tranh phức tạp sau này.

Tiện nói luôn: anh là người tài, nhưng cậy tài mà khinh khi sẽ chuốc đố kị mà thôi. Như câu chuyện trên coi nhân viên là bầy chó là không được. Bạn sẽ bị đố kị ngay lập tức.

Lời kết: Công ty có được tinh thần cống hiến của nhân viên hay không, vấn đề cốt yếu là có tạo điều kiện cho họ sáng tạo hay không, có cho họ cảm giác thành đạt và thực hiện được ước mơ hay không. Trả lương, thưởng, đánh giá hiệu quả, tạo điều kiện để nhân viên thực hiện kế hoạch… đều là những công cụ hữu hiệu để nhà quản lý kích thích tinh thần làm việc của nhân viên.

Có những người mục đích làm việc không chỉ xuất phát từ tiền, mà còn từ tình yêu công việc. Trong tiềm thức, mỗi nhân viên đều hy vọng được làm và phát triển công việc mình yêu thích.

Tạo "đất" cho nhân viên làm việc là một kỹ thuật quản lý mới. Một mặt nó giúp nhân viên hiểu rõ vị trí và phương hướng làm việc của mình trong công ty, phát huy năng lực, thỏa mãn tình yêu công việc và khát vọng thành

đạt của nhân viên; mặt khác nó là cách giữ gìn và phát triển hữu hiệu nguồn lực con người, đáp ứng cả nhu cầu hiện tại và tương lai của công ty.

Dùng kỹ thuật quản lý mới này, bạn có thể đề ra được bao kế hoạch, đồng thời tạo cho nhân viên cơ hội học tập và phát triển. Khích lệ tinh thần tiến thủ của nhân viên, bạn sẽ không ngừng tăng cao hiệu suất và thực hiện mục tiêu chiến lược của công ty.

Sưu tầm

Đi làm và làm chủ

Lúc đi làm, mỗi khi có chuyện xảy ra, có lẽ nó không liên quan đến bạn. Vì thế, ai đó cần phải giải quyết nó và người đó tất nhiên không phải là bạn.

Lúc làm chủ, mỗi khi có chuyện xảy ra, nếu không kịp xử lý doanh nghiệp có thể tiêu tùng. Vì thế bằng mọi giá phải ngay lập tức giải quyết nó.

Đây là một ví dụ cho thấy sự khác biệt rất cơ bản trong hai lối tư duy. Với nhiều nhà phân phối, thực là khó khăn để họ có thể thay đổi cách tư duy cố hữu của mình.

Một nhà phân phối chia sẻ thông tin với một khách hàng ở xa, nơi không có trung tâm phân phối. Người khách hàng đó than phiền rằng: “Tiền gửi sản phẩm về đây mắc quá em ơi, làm sao mà chị làm được”. Một số nhà phân phối với tư duy của người làm công sẽ bỏ cuộc.

Ngược lại, người với tư duy làm chủ sẽ ngay lập tức suy nghĩ để giải quyết tình huống mới đưa ra. Có khả năng họ sẽ đi đến một trong những giải pháp sau:

Tìm những khách hàng có thể chịu chấp nhận mức phí vận chuyển này.

Thử phương pháp vận chuyển khác.

Tìm những khách hàng muốn dùng sản phẩm đến mức họ không quan tâm đến phí vận chuyển.

Chứng minh cho khách hàng sản phẩm này không gì có thể thay thế được, phí vận chuyển không làm giảm khả năng tiêu thụ.

Lên kế hoạch tiêu thụ với số lượng lớn để giảm thiểu chi phí.

Một giải pháp hay ho nào khác mà bạn nghĩ ra.

Lần tới, khi suy nghĩ: “Có ai đó cần phải giải quyết vấn đề này chứ” xuất hiện, hãy tự hỏi và trả lời cho mình câu hỏi sau đây:

Hỏi: Trong kinh doanh chúng ta có gặp khó khăn không?

Đáp: Có chứ! Và những người chủ doanh nghiệp có trách nhiệm phải vượt qua nó. Đó là lý do tại sao họ làm chủ.

Bạn chọn làm chủhay làm thuê?

Những người thành công chọn làm bất kỳ điều gì để tạo ra cuộc sống mà họ mong muốn. Họ không ngồi một chỗ, chờ đợi ai đó trao cho họ đúng cơ hội, hay đưa cho họ “một kế hoạch hành động đảm bảo và ít rủi ro” nào đó. Sự khác biệt đem lại thành công nằm trong chính tay bạn, đó là tư duy

làm chủ đối lập với tư duy làm thuê.

Sự khác biệt này không nằm ở việc bạn là một ông chủ hay nhân viên mà nằm ở tư duy. Rất nhiều nhân viên có tư duy làm chủ, trong khi nhiều ông chủ thể hiện tư duy làm thuê.

Tư duy làm chủ liên quan đến 6 điểm khác biệt chính sau đây:

1. Tập trung đóng góp thay vì đoạt được quyền hành

Nếu để ý đến cuộc sống hiện tại của bạn, bạn sẽ thấy có lúc mình cũng mang tư duy quyền lực, khi bạn tin rằng chỉ bằng việc hít vào thở ra, bạn có thể có được những phần thưởng và lợi ích mà không cần đến đóng góp và thành quả của những đóng góp ấy.

Lấy đóng góp làm trọng tâm cuộc sống có nghĩa là bạn quan tâm đến những gì mà bạn có thể đóng góp cho bất cứ ai, trong bất kỳ tình huống nào mà bỏ qua tất cả những cảm giác bị ép buộc, nghĩa vụ trong đầu của bạn. Đó là triết lý "cho đi, cho đi và cho đi".

2. Tập trung vào hiệu quả thay vì kết quả

Những người có tư duy làm chủ tập trung không mệt mỏi để đạt được những thành quả đặc biệt mà họ muốn tạo ra trong cuộc sống và chỉ làm những việc liên quan trực tiếp đến chúng. Họ loại bỏ hết những thứ tào lao không mang lại hiệu quả.

Trái lại, những người có tư duy làm thuê cảm thấy hài lòng khi chỉ cần làm việc chăm chỉ, chăm chỉ và chăm chỉ hơn nữa mà không quan tâm liệu tất cả nỗ lực của mình có trực tiếp tạo ra những hiệu quả cụ thể mà mình mong muốn hay không.

3. Phân loại công việc theo nhu cầu đối lập với yêu cầu

Nếu bạn tìm kiếm và quan tâm đến nhu cầu trong một tình huống thay vì yêu cầu của sếp, đồng nghiệp hay khách hàng, bạn sẽ luôn là người đầu tiên được đề bạt, người đầu tiên giành được vụ làm ăn/dự án mới và là người cuối cùng bị sa thải. Loại bỏ thói quen làm theo yêu cầu, bạn sẽ càng thành công.

4. Làm việc vượt ra khỏi quyền hạn - Đừng làm việc để bảo vệ vị trí hiện tại

Điều gì ngăn cản bạn không thể tiến thêm bước nữa trong nấc thang sự nghiệp? Đó là vì bạn bám quá chắc vào nấc thang hiện tại như thể đó là điểm tựa duy nhất cho cuộc sống của bạn.

Làm sao bạn có thể trở thành lãnh đạo hay sếp? Hãy bắt đầu bằng việc khiến mình không còn phù hợp với vai trò hiện tại và tìm cách nắm giữ vị trí cao hơn, và cứ tiếp tục như thế.

Thực sự, một ai đó liên tục khiến bản thân "không cần thiết" và "thừa" ở những công việc cấp thấp trong tổ chức, bằng cách tuyển dụng tốt, thuê ngoài, ủy quyền, tự động hóa, hệ thống hóa,… và tìm kiếm các vị trí cấp cao hơn, chính là người không thể thiếu trong tổ chức của bạn.

5. Hướng đến các quyết định lớn lao, thậm chí vượt quyền

Những người thành công không chờ ai đó bảo họ phải thành công, họ không đợi ai đó bắt họ phải ra những quyết định và gây ảnh hưởng lớn lao trong cuộc sống.

Những người có tư duy làm thuê không muốn chịu trách nhiệm với các quyết định sai lầm của mình, vì thế họ né tránh trách nhiệm ra quyết định. Đó là một phần của hành động bảo vệ công việc.

Nhưng họ không hiểu rằng, cách ứng xử này đi ngược lại mục đích đảm bảo công việc tương lai của họ. Bởi họ không thực sự ra bất cứ quyết định nào, có nghĩa là họ chẳng mang lại ảnh hưởng gì. Họ sẽ là người đầu tiên phải ra đi khi cấp trên cân nhắc cắt giảm biên chế.

6. Nhìn nhận vấn đề đơn giản và thiết thực chứ đừng quá nặng nề

Một khía cạnh quan trọng của tư duy kinh doanh đó là quan sát thế giới xung quanh bạn với lăng kính rộng hơn. Những người có tư duy làm chủ nhìn ra thế giới với sự linh hoạt, mềm mỏng và đa dạng. Họ biết cách “uốn cong” thực tế hiện tại theo ý họ.

Trái lại, những người có tư duy làm thuê, nhìn ra và thấy thế giới đầy rẫy quy tắc, thứ bậc, quy định. Họ răm rắp làm theo quy trình với hy vọng nếu họ làm theo những gì được yêu cầu, mọi chuyện sẽ ổn.